Liderlerin yeni düşleri

2023

Capital

dream

HAZİRAN 2018

CEO HAYAL REHBERİ

JOHN C. MAXWELL
ÜNLÜ GURUDAN
KRİTİK ÖNERİLER

ŞİRKETLER
2023 HEDEFİNDE
NELER VAR?

BÜYÜK
HAYALİNİ
YAKALAYANLAR

CEO'LARIN RÜYASI

KREDİNİZ CEBİNİZE GELSİN,
OTOMOBİL HAYALİNİZ GERÇEKLEŞSİN!

Hayalinizdeki otomobile **ALJ Finans**'ın **KredimOL** uygulamasıyla kavuşun.

KredimOL mobil uygulamasından veya web sitesinden dilediğiniz yeni veya ikinci el otomotiv kredisine rahatlıkla başvurabilir,

E-Sözleşme sayesinde evraklarla uğraşmadan, kolaylıkla kredinizi kullanabilirsiniz.

> Detaylı bilgi aljfinans.com.tr'de.

ALJ FİNANS'TAN KredimOL

App Store'dan İndirin

Google Play 'DEN ALIN

e-sözleşme
TIKLA & ONAYLA

ALJ FİNANS

içindekiler

2023 HAYALLERİYLE HEDEFE DOĞRU	4
“KATMA DEĞERLİ ÜRETİME 1,3 MİLYAR EURO KATKI YAPTIK”	10
“REEL SEKTÖRE GÜÇLÜ DESTEK VERECEĞİZ”	14
“YENİ PROJELERE İMZA ATACAĞIZ”	16
“İHRACATI VE KAPASİTEYİ KATLAYACAĞIZ”	20
“YATIRIMLARA DEVAM EDECEĞİZ”	24
“İLK BİYOTEKNOLOJİK İLACI ÜRETECEĞİZ”	28
“AMERİKA VE UZAK DOĞU’YA UÇURACAĞIZ”	32
“50’NCİ YILDA LİDERLİĞİ HEDEFLİYORUZ”	36
“BURSA’NIN GELECEĞİNİ TASARLIYORUZ”	40
“ÖRNEK OLMAK İSTİYORUZ”	44
“YURT DIŞINDA BİR MARKA ALMAK İSTİYORUZ”	48
“DÜNYANIN EN ÖNEMLİ KURUMLARINDAN BİRİ OLACAĞIZ”	50
“HAYALİMİZ ULUSLARARASI PROJELER”	54
“MODELİMİZİ DÜNYAYA TAŞIYACAĞIZ”	58
“10 YILDA 10 METROPOL HEDEFLİYORUZ”	62
“LİDERLİĞİMİZİ PEKİŞTİRECEĞİZ”	66
“YENİLİKLER YARATMAYA DEVAM EDECEĞİZ”	70
“GLOBAL MARKA OLMA YOLUNDA İLERLİYORUZ”	74
“ONLINE’DA ÖNEMLİ BİR OYUNCU OLACAĞIZ”	78
“TÜRK ZEYTİNİNİ DÜNYAYA AÇACAĞIZ”	82
“FINTECH’TE LİDERLİĞİ HEDEFLİYORUZ”	86
“YENİ DÖNÜŞÜMLERE LİDERLİK EDİYORUZ”	90
“İLK AKLA GELEN ŞİRKET OLACAĞIZ	94
“YURT DIŞINA AÇILACAĞIZ”	98
HAYAL ETTİLER BAŞARDILAR	102
HAYALLERİ GERÇEKLEŞTİRME REHBERİ	105

Yayıncı
Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş

İcra Kurulu Başkanı Cem M. Başar
Yayın Direktörü (Sorumlu) M. Rauf Ateş
Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük
Yazı İşleri Müdürü Ebru Fırat
Haber Müdürü Şeyma Öncel Bayıksel
Yazı İşleri Müdür Yardımcısı Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen A. Bertuğ Patır
Editörler Elçin Cirik, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Özlem Aydın Ayvacı
Haber Merkezi Hande Yavuz, Ayçe Aksakal, Nil Dumansızoğlu
Sayfa Yapımcısı Murat Engin Bilgin
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç Mutlu
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen Tel: 0 312 207 00 71

capital@capital.com.tr **www.doganburda.com**

Yönetim
Tüzel Kişi Temsilcisi Mehmet Rauf Ateş
Satış ve Dağıtım Direktörü Egemen Erkorol
Finans Direktörü Didem Kurucu
Üretim ve Planlama Direktörü Yakup Kurtulmuş

Reklam
Grup Başkanı Nisa Aslı Erten Çokça
Satış Koordinatörü Nursel Yavuz, Zeynep Rendeci, Haluk Demir
Satış Müdürü Burcu Acavut, Beril Güroğlu Sözkesen, Şerife Dökmetaş
Bölgeler Satış Müdürü Dilek Ünlü **Tel:** 0 212 336 53 72 **Faks:** 0 212 336 53 91
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Ayfer Kaygun Buka - Şaban Yazır **Tel:** 0 212 336 53 60 **Faks:** 0 212 336 53 91

Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Reklam Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu **Tel:** 0 312 207 00 72-73
Hedef Sayfalar **Tel:** 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91

Uluslararası Reklam Satış Temsilcilerimiz
ALMANYA: Michael Neuwirth
T +49 89 9250 3629 / michael.neuwirth@burda.com
AVUSTURYA/İSVİÇRE: Christina Bresler
T. +43 1 230 60 3050 / Christina.Bresler@burda.com
FRANSA/LUKSEMBURG/BELÇİKA /HOLLANDA: Marion Badolle-Feick
T. +33 1 72 71 2524 / marion.badolle-feick@burda.com
İNGİLTERE/İRLANDA: Jeannine Soeldner
T. +44 20 3440 5832 / jeannine.soeldner@burda.com
ABD/KANADA/MEKSİKA: Salvatore Zammuto
T. +1 212 884 4824 / salvatore.zammuto@burda.com
YUNANİSTAN/PORTEKİZ /İSPANYA/HİNDİSTAN /ASYA: Jessica Loose
T. +49 89 92 50 2468 / jessica.loose@burda.com
İSKANDİNAV ÜLKELERİ: Ulrik Brostrom
T. +45 23 28 9769 / ubr@jbmedia.dk

Yönetim Yeri
Kuştepe Mah. Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12 Trump Towers Kule 2
Kat:21-22-23 (34387) Şişli İsanbul
Tel: 0 212 410 32 00 **Faks:** 0 212 410 35 81

Baskı Uniprint Basım San. ve Tic. AŞ. Ömerli Mah. Hadımköy-İstanbul Cad. No: 159 (34555) / İstanbul Tel: 0212 798 28 40 pbx Faks: 0212 798 20 63 www.apa.com.tr
Dağıtım Doğan Dağıtım Satış Pazarlama Matbaacılık Ödeme Aracılık ve Tahsilat Sistemleri A.Ş. **Tel:** 0 212 449 6363
Yayın Türü Yerel, süreli, aylık FIPP üyesidir.

Copyright © 2008 by G+J International Magazines GmbH, Hamburg
This magazine is published under license from G+J International Magazines GmbH. All rights to the licensed title/trademark and concept are owned by G+J International Magazines GmbH. Reproduction whether in whole or in part without permission of G+J International Magazines GmbH is prohibited. The title CAPITAL and the logo thereof are registered trademarks of or in trust of G+J International Magazines GmbH.

Copyright © 2008 G+J International Magazines GmbH, Hamburg
Bu dergi G+J International Magazines GmbH tarafından yayımlanmaktadır. Her türlü isim, marka ve konsept hakları G+J International Magazines GmbH'ye aittir. Herhangi bir metin ya da bölüm G+J International Magazines GmbH'nın izni olmaksızın alınmaz. Capital Dergisi'nin isim ve logosuna ait tüm ticari marka hakları G+J International Magazines GmbH'a aittir.

© Capital Dergisi **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş** tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Capital Dergisi'nin isim ve yayın hakkı **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş**'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 Faks: 0212 410 35 12-13 abone@doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

Google play Available on the App Store

2023 HAYALLERİYLE HEDEFE DOĞRU

Türkiye'nin 2023 hedefleri arasında dikkat çeken pek çok başlık var. Dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmek, 500 milyar dolarlık ihracat yapmak, ihracatta ileri ve yüksek teknolojili ürünlerin payını yüzde 20'ye çıkarmak iş dünyasının yakından izlediği hedefler. Bu hedeflere ulaşmada Türk iş dünyasının hayalleri çok önemli. Şirketlerin 2023 hayalleri arasındaysa dijital dönüşüm, dünya markası olmak, ekosistemi büyütmek ve ihracatta başarıyı katlamak öne çıkıyor.

Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yılına denk gelen 2023 yılı bu ülkeyi sahiplenen herkes için çok önemli, çok anlamlı. Bu nedenle Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin sözcülüğünde açıklanan 2023 hedefleri topyekün sahiplenildi. Türkiye'nin 2023 hedefleri arasında dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi arasına girmek, yıllık GSYH'yi 2 trilyon dolara çıkarmak, kişi başına düşen milli geliri 20 bin doların üzerine çıkarmak, 500 milyar dolarlık ihracat yapmak en iddialılar olarak göze çarpıyor. Yine diğer önemli hedefler arasında 46 milyon turistle 50 milyar dolarlık turizm geliri, ihracatta ileri ve yüksek teknolojili ürünlerin payını yüzde 20'ye çıkarmak, inşaat malzemeleri ihracatında 100 milyar dolarla dünyada ilk 3'e girmek de yer alıyor. 2023'e 5 kala bu hedefler oldukça iddialı kalsa da çıtayı yüksek koymanın başarıya giden yolda pozitif katkısı olacağı açık. Bu hedeflere ulaşmada Türk iş dünyasının hayalleri ve hedefleri çok önemli. Yıllardır önemli işlere imza atan, Türkiye'nin başarılı şirketleri gelecek 5 yıla dair en önemli hedeflerini ve şirketlerini taşımayı hayal ettikleri noktayı bugünden belirlediler.

Capital, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin 2023 hedeflerini ve hayallerini araştırdı.

"SAĞLIK BİLİNCİNİ ARTIRACAĞIZ"

GSK, 59 yıldan bu yana Türkiye'de de aşı, ilaç ve tüketici sağlığı alanında faaliyet gösteriyor.

GSK Türkiye Genel Müdürü Selim Giray, 2023 hayallerinin sağlık bilinci daha yüksek bir Türkiye olduğunu söylüyor. Bugün, tüm paydaşlarına GSK'ya özel geliştirilmiş dijital kanallardan ulaştıklarını söyleyen Giray, "2023'e geldiğimizde ise tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de dijitalleşmenin hızlandığını göreceğiz. Bu alandaki yatırımlarımızla gerek sağlık çalışanlarına gerek hastalara ve hasta yakınlarına doğru ve ihtiyaç duydukları bilginin en kolay şekilde ulaşması için çalışmaya devam edeceğiz" diyor.

Türkiye'nin GSK için çok önemli olduğunun altını çizen Giray, tüketici sağlığı, ilaç ve tedarik zinciri olmak üzere 3 bölgenin merkezinin İstanbul'da yer aldığını ve toplam 17 ülkenin İstanbul'dan yönetildiğine dikkat çekiyor. Giray, "Çalışanlarımız için hayalimiz, daha fazla Türk yöneticiyi GSK'nın bölgesel ve global rollerinde görmek. 2023'e geldiğimizde de toplumun iyiliği için KSS çalışmalarına devam eden, en beğenilen şirketlerden biri olarak Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılındaki gururunun parçası olmayı hayal ediyoruz" diyor.

SÜER SÜLÜN / MERCEDES-BENZ TÜRK İCRA KURULU BAŞKANI

"DÜNYAYA MÜHENDİSLİK İHRAÇ EDECEĞİZ"

YATIRIMLAR 1 MİLYAR EURO'YU AŞTI Elli yılı aşkın süredir üretime ve ihracata devam ediyoruz. Bu süreçte sağladığımız istihdam ve gerçekleştirdiğimiz 1 milyar Euro'yu aşan yatırımımızla Türkiye'nin en büyük yabancı sermayeli şirketlerinden biriyiz.

YATIRIMA DEVAM Sadece otobüs ve kamyon değil, aynı zamanda Daimler'in global ağına her yıl Ar-Ge ve BT alanlarında mühendislik ve hizmet de ihraç ediyoruz. 2016 yılında başlattığımız 113 milyon Euro'luk yatırımla Aksaray kamyon fabrikamızın kapasitesini 2 katına çıkaracak projemizi bu yıl tamamlıyoruz. Böylece ihracatımızın üzerine her yıl 1 milyar Euro daha eklemeyi hedefliyoruz.

İKİNCİ AR-GE MERKEZİ Aksaray kamyon fabrikamızda yer alacak ikinci Ar-Ge merkezimizin açılışını 2018'de gerçekleştireceğiz. Bu sayede global olarak Mercedes-Benz kamyonlarının yol testlerini Türkiye'de yapacağız. Anadolu'nun bağrından dünyaya mühendislik ihraç edeceğiz. Hedefimiz kapasitemizi artırmak, ürün gamımızı genişletmek ve yeni istihdam yaratmak. Yılda 2 milyar Euro'nun üzerinde ihracat yapan ve bunu yalnızca ürünleriyle değil, mühendislik ve hizmet alanlarında da gerçekleştiren bir şirket olmayı hayal ediyoruz.

"SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDECEĞİZ"

Ferko, 25 yılı aşkın deneyimiyle gayrimenkul ve turizm sektöründe Türkiye'nin en önemli şirketlerinden biri. Son 10 yıla kadar faaliyetlerinin yüzde 90'ını yurt dışında gerçekleştiren şirket çok önemli projelere imza atmıştı. Ferko Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçe Meriçten, önümüzdeki dönemlerde İstanbul'daki projelerine odaklanacaklarını söylüyor. Yurt dışında da bir süredir yatırım planlarının olduğunu ifade eden Meriçten, "Londra ve New York ilgilendiğimiz lokasyonların başında yer alıyor" diyor.
2023'te bugünkü liderlik anlayışıyla, yaşam ve ofis alanlarında en iyi koşulları sağlamada öncelikli bir rol üstleneceklerini belirten Meriçten, "Ulusal ve uluslararası platformlarda yer alarak varlığımızı geleceğe taşımayı hedefliyoruz. Sektöre öncülük eden projelerimizle liderlik profilimizi güçlendirmeyi amaçlıyoruz" diyor.

"E-TİCARET EKOSİSTEMİNİ BÜYÜTECEĞİZ"

Türkiye, e-ticaret pazarında dikkat çeken ve büyük potansiyel barındıran bir pazar. 2012 yılında yüzde 47 olan internet penetrasyonu hızla yükseldi ve 2016 yılında Türkiye, 49 milyon internet kullanıcısı ile yüzde 61 internet penetrasyonuna ulaştı.
n11.com Strateji ve Planlama Genel Müdür Yardımcısı Yu-Shik Kim, "Hedefimiz, ödeme, lojistik, teknoloji sistemleri altyapılarındaki iyileştirmelerle birlikte e-ticaret ekosistemini büyüterek Türkiye 2023 vizyonuna bir adım daha yaklaşmak" diyor.
Kim, Güney Kore'de toplam perakende hacminin yüzde 18'inin e-ticarete ait olduğunu belirtirken, "Bu rakam ABD'de yüzde 10,5, İngiltere'de yüzde 14,9 ancak Türkiye'de ise henüz yüzde 3,6'lar seviyesinde. Türkiye e-Ticaret 2016 Pazar Büyüklüğü raporu, pazarın 24,7 milyar TL'den 30,8 milyar TL'ye çıktığını gösteriyor. 2018 yılı için hedef 50 milyar TL, 2023 için ise 350 milyar TL" diye 2023 hedeflerini hatırlatıyor.

"KALİTELİ EĞİTİMİ HERKESE ULAŞTIRMAK İSTİYORUZ"

Doğa Koleji, 2023 yılı hedefini, 200 kampüs'te 150 bin öğrenciye ulaşmak olarak belirledi. Doğa Koleji Genel Müdürü Ali Rıza Lüle, "Türkiye'de erişim sağlayamadığımız, kaliteli eğitim imkanı ile buluşturamadığımız hiçbir öğrencinin kalmamasını hedefliyoruz. Ayrıca yurt dışında okul açıp büyüme hedefimiz var. Bunun için tüm ekip olarak çok çalışıyoruz" diyor. Lüle, bu hedefe ulaşmak için yaptıklarını şöyle anlatıyor: "Klasik, ezberci öğrenim kalıplarını yıkarak, özgün ve modern eğitim modellerimiz, dünya standartlarındaki eğitim teknolojilerimiz, akademik ve sportif başarılarımız, konsept okullarımız ve uluslararası vizyonumuzla Türk eğitim sisteminde pek çok ilki gerçekleştirdik. Hedeflerimize her daim bir adım daha yaklaşıyoruz.

DİJİTAL OLGUNLUĞA ERİŞECEĞİZ"

Kuveyt Türk, son 5 yıllık dönemde sektörün üzerinde bir büyüme performansı gösterdi. Kuveyt Türk Stratejiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, önümüzdeki dönemde teknoloji ve inovasyon odaklarını kaybetmeden verimlilik çalışmalarını sürdürmeyi, dijital dönüşümü hızlandırmayı, yeni şubeler açmayı ve başarılı performanslarını sürdürmeyi amaçladıklarını söylüyor. Demir, 2023'e kadar yıllık ortalama yüzde 16-19 bandında bir büyümeyle yaklaşık 150 milyar TL'lik bir aktif büyüklük hacmine ulaşmayı hedeflediklerini de belirtiyor. Aslan,

ENVER YÜCEL / BAHÇEŞEHİR UĞUR EĞİTİM KURUMLARI BAŞKANI

"DÜNYADA BİLİNEN EĞİTİM MARKASI OLACAĞIZ"

KALKINMANIN YOLU EĞİTİM 2023 yılı hedeflerimiz arasında Bahçeşehir Koleji'ni dünyada bilinen bir eğitim markası haline getirmek var. Türkiye'nin geleceği üreten, kalkınmış ülkeler arasında olmasının yolunun eğitimden geçtiğine inanıyoruz. Bu nedenle yenilikçi eğitim modelleriyle öğrencilerimizi 21'inci yüzyıl becerileriyle donatıyoruz.

YENİLİKÇİ EĞİTİM MODELLERİ STEM+A, çift dilli eğitim, kodlama ve robotik, kişiye özgü öğretim modeli (KÖM), Master 6 gibi eğitim model ve uygulamalarının Türkiye'deki öncülüğünü yapıyoruz. Bilim ve teknoloji üreten, topluma değer katan, geleceğe yön verecek bireyler yetiştirmek için yenilikçi eğitim modelleri geliştirmeye devam edeceğiz.

LİDERLİK SÜRECEK Tüm dünyada geleceğe hazırlanmak için eğitim sisteminin nasıl olması gerektiği sorgulanıyor. Bahçeşehir Koleji'nde geleceğin eğitim içeriğini ve ortamlarını sunuyoruz. 2023 yılı hedeflerimizin içinde bu anlayışımızı devam ettirmek ve çağın getirdiği yenilikleri kucaklamakla birlikte, eğitim öğretimde lider konumumuzu sürdürmek de var.

2023 yılına gelindiğinde hayal ettiği şirketini şöyle anlatıyor: "Kuveyt Türk'ün 2023 yılına geldiğinde süreç, kanal ve ürün anlamında tümüyle yeni nesil teknolojileri kullanarak müşterilerine benzersiz deneyimleme yaşatan ve güven veren, dijitalleşmesini olgunluğa eriştirmiş bir banka olmasını hedefliyoruz. Dünyanın öncü ve örnek İslami bankası olmak öncelik verdiğimiz konular arasında yer alıyor."

"LİDERLİK İÇİN DİJİTALLEŞİYORUZ"

Günsan Elektrik, konut sektörüne yönelik kullanılan anahtar, priz, grup priz ve şalt elektrik ürünlerin tasarım, üretim ve satışını yapıyor. Bugün şirket yurt içine yayılan güçlü bayi ağı ve ihracat yaptığı 50'den fazla ülke ile ürünlerini dünyanın ve Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırıyor. Günsan CEO'su Stephane Nuss, müşteri gereksinimlerini de göz önünde bulundurarak gelişen ve güncel teknolojiler odağında kaliteli ve güvenilir ürünleri geliştirmek için çalıştıklarını belirtiyor. Nuss, şirketinin 2023 hayallerini şöyle açıklıyor: "Öncelikle dijital dönüşüm süreçlerini başarıya ulaştıracağız. Dijital dönüşümün hayatta kalmak için zorunlu olduğunu biliyoruz. Sektörümüzde lider olmak adına ürün/hizmet tanıtma aşamasından satış sonrasına kadar tüm müşteri yaşam döngüsü evrelerinde dijitalleşmeyi gerçekleştirmek."

TARIMA DAYALI SANAYİ İDDİALI

Tarıma dayalı sanayi alanında 2 güçlü şirketin hedefleri de oldukça önemli. Örneğin Muratbey, bu zamana kadar süt ve süt ürünleri sektöründe inovatif ürünleriyle farklılaştı. Türkiye'deki 30 binin üzerinde noktaya ürünlerini ulaştıran şirket, Amerika, Japonya, Orta Doğu ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri, Balkan ülkeleri ve KKTC'ye de ihracat yapıyor. Muratbey Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Erol, "Geçtiğimiz günlerde AB ülkelerine de 16 yıl sonra ürünlerimizi ulaştırmaya başladık. Türkiye'de ve yurt dışında yakaladığımız başarımızı gelecek 5 yıl boyunca katlayarak sürdürmeyi hedefliyoruz" diyor.
Ulusoy Un, Türkiye'nin en büyük tarıma dayalı sanayi şirketlerinden biri. Şirketin yönetim kurulu başkanı Eren Günhan Ulusoy, dünyanın önde gelen tarım sanayi şirketlerinden biri olmak istediklerini söylüyor. Ulusoy, 2023 hayaliniyse şöyle detaylandırıyor: "Gerek un üretimi ve ticareti gerekse hammadde ticareti alanında herkesin işaret edeceği bir şirket haline gelmeyi hayal ediyoruz. Bütün yatırımlarımız da bu hayal üzerine şekilleniyor."

"YAZILIM YERLİLEŞMELİ"

Türkiye'nin 2023 yılında en büyük 10 ekonomi içinde var olabilmesi için bilişim sektörünün toplam hacminin yaklaşık 160 milyar dolara ulaşması gerekiyor. CPM Yazılım da bu hedef doğrultusunda Türkiye'nin ERP konusunda millileşmesine öncülük ediyor. CPM Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut, "Burada en önemli husus verilerimizin yerli olmayan yazılımlar yüzünden başka ülkelere gidiyor olması" diyor.
Palamut, devletin ulusal güvenliği de dikkate alarak bazı önlemler alması gerektiğine dikkat çekiyor ve "Konu veri güvenliği. Tehlikede olan kişilerin ve şirketlerin verileri olduğu kadar

TAV Passport Kart'la aracınızı ücretsiz park edin, hayatta bir adım öne geçin!

Xclusive+ bankacılık müşterileri, TAV Passport Kartı'yla anlaşmalı havalimanlarının otopark alanını yılda 8 defa ücretsiz kullanıyor. Sizi de Xclusive+ dünyasına bekleriz.

Xclusive+ müşterilerimize sunduğumuz diğer ayrıcalıklar:

Tüm restoran harcamalarında % 15 indirim • Özel şoförlü araç hizmeti • Ücretsiz kuru temizleme hizmeti • Kişiye özel birçok avantaj sunan ücretsiz Xclusive Kredi Kartı • Xclusive+ kütüphane • Kişiye özel müşteri ilişkileri temsilcisi ve Hizmet Hattı ve Concierge Hizmeti

Xclusive+ dünyasına katılmak için XC yazın, 5152'ye SMS gönderin.*

Xclusive+ müşterisi olabilmeniz için QNB Finansbank'ta değerlendirdiğiniz birikim toplamınızın 250.000 TL ve üzeri olması yeterlidir.

* SMS gönderimi tüm operatörlerin kendi tarifeleri üzerinden bir SMS olarak ücretlendirilir.

QNB FİNANSBANK

Xclusive+

Xclusive Hizmet Hattı
(0216) 522 49 59 xclusive.com.tr

HİLAL SUERDEM / KİĞILI CEO'SU

"23 BİN TÜRK MARKASI YURT DIŞINDA OLACAK"

DÜNYADA İLK 10 TÜRK MARKASI 2023'te yurt dışında yaklaşık 23.000 Türk markasının mağazası olacağını öngörüyoruz. 2023 için hedefimiz, dünyaca kabul görmüş 10 Türk markasının arasında yer almak ve ülkemizin global ekonomi sahnesindeki varlığına katkı sunabilmek.

BRAND OF TURKEY Yurt dışında hem son tüketici hem iş ortaklarımız nezdinde, 'Made in Turkey' yerine, 'Brand of Turkey' algısını oturtmak istiyoruz. Kiğılı ile ülkemizde 'Türkiye'nin erkek giyim markası' konumundayız. Bu konumlandırmayı yurtdışında da oluşturmayı arzu ediyoruz.

CİRO 1 MİLYARA ÇIKACAK Beş yıl içinde açacağımız 150 mağazanın, 100 tanesini yurt dışında açmayı planladık. İstihdam ettiğimiz kişi sayısı, yurt içinde 1.000, yurt dışında 1.250 kişiye ulaşacak. Bu sürede 250 milyon TL'den fazla yatırım yapacak ve ciromuzu 1 milyar TL'ye çıkaracağız. Ar-Ge ve operasyon tarafında da çalışmalarımız sürüyor. Dijitalleşme süreçlerimizi tamamlayarak e-ticaretteki başarımızı güçlendiriyoruz.

ülkemizin de verileri. Acilen yerli yazılım için bir milli seferberlik ilan edilmeli" diyor.
Palamut, 2023 hedefleriniyse şöyle açıklıyor: "Biz 2023 yılında yerli olmayan yazılım kullanan kurum ve kuruluşların yüzde 80'inin yerli yazılım kullanması hedefiyle çalışmalarımıza devam ediyoruz. Türkiye'de en bilinen ve veriyi yöneten şirket olmayı hedefliyoruz. Global arenada da gücümüzü göstermek hedeflerimiz arasında."

EN İYİ DEĞERİ SUNACAKLAR

Konut ve hazır giyim sektöründen iki şirketin ortak 2023 hayali müşterilerine en iyi değeri sunmaya devam etmek. Lens Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Mert Kutlu, şu anda yaklaşık 4 milyar TL'lik yatırımla Ataşehir Modern, Lens İstanbul ve Kurtköy projelerini hayata geçirdiklerini söylüyor. Toplamda 3 bin 500 adetlik konutla, Türkiye'nin en aktif konut üreticilerinden biri olduklarına dikkat çeken Kutlu, 2023 hayalini şöyle anlatıyor: "Konut sektöründe akla ilk gelen markalardan biri olacağız. Müşterilerimize kaliteli, güvenli, bir dönemin değil, her dönemin konut ihtiyacına cevap veren değerli projeler üretip hayata geçirmek istiyoruz."
Faik Sönmez Yönetim Kurulu Başkanı Mete Sönmez, 68 yıldır faaliyet gösteren bir şirket olarak 2023 hedefini şöyle açıklıyor: "Tüketicilerimize en iyi değeri sunan bir moda şirketi olma iddiamızı sürdürüyoruz. Perakendeci olarak da hem yurt içinde hem yurt dışında faaliyetlerimizi yaygınlaştırmak için çalışıyoruz." ■

VAHAP KÜÇÜK / LC WAİKİKİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"AVRUPA'DA İLK 3'E GİRECEĞİZ"

HEDEF NET LC Waikiki 2023 vizyonunu çok önceden 'Avrupa'nın en başarılı üç moda giyim perakendecisinden biri olmak' olarak belirlemiş ve bu hedefe giderken kendisine EBITDA kârlılık oranı, çalışan, müşteri, tedarikçi memnuniyeti, sosyal sorumluluk, risk yönetimi ve sürdürülebilirlik ilkelerini ana performans göstergeleri olarak belirlemişti.

10 MİLYAR DOLAR GLOBAL CİRO Aynı zamanda 2023 yılında globalde 10 milyar dolar ciro eşiğini geçebilmek; satışların yaklaşık 6 milyar dolarını yurt dışından, 4 milyar dolarını Türkiye'den sağlamak LC Waikiki'nin 2023 hedefleri arasında.

YENİ KITALARDA E-TİCARET Yeni kıtalarda, yeni ülke ve pazarlarda mağaza açmaya devam ederken Omnichanel yatırımlarımızı da hızlandırıyoruz. E-ticaret alanında yeni projeler üzerinde çalışıyoruz. LC Waikiki, ilk defa bir Türk markası olarak yurt dışında yerel e-ticaret operasyonuna başladı. Yeni pazarlarla birlikte e-ticarette yüzde 125 büyüme bekliyoruz. E-ticaretin toplam satışlarımız içindeki payının da yüzde 10-15 aralığına ulaşmasını hedefliyoruz.

DÜNYANIN EN İYİ İHRACAT FACTORING ŞİRKETİ
3 YIL ÜST ÜSTE

Son üç yılda Dünyanın En İyi İhracat Factoring Şirketi* seçilen Garanti Factoring,
müşteri odaklı hizmet anlayışı ve uzman kadrosu ile alacaklarınızı garanti altına alıyor,
finans sektörünün yıldızı olmaya devam ediyor.

www.garantifactoring.com

444 12 13
0(850) 222 12 13

/GFactoring

Garanti Factoring

*FCI (Factors Chain International) tarafından 2015, 2016 ve 2017 yıllarında üst üste üçüncü kez **'Dünyanın En İyi İhracat Factoring Şirketi'** seçildi.

T. Garanti Bankası A.Ş. iştirakidir.

"KATMA DEĞERLİ ÜRETİME 1,3 MİLYAR EURO KATKI YAPTIK"

Hüseyin Gelis, Türkiye'deki farklı PPP Şehir Hastaneleri, havalimanı ve yol gibi altyapı projelerine son 5,5 yılda 359 milyon Euro finansman sağladıklarını söylüyor. Ayrıca üretim altyapısına dönük yatırım finansmanı ve farklı ürün gruplarındaki leasing uygulamalarıyla yine son 5,5 yılda ilave 883 milyon Euro'luk aktif kaynak sunduklarını belirtiyor. "Bu sayede Türkiye'nin katma değerli üretimine yaptığımız yaklaşık 1,3 milyar Euro'luk katkıyla ülkemizin üretim, istihdam ve ihracat rakamlarının artışında pay sahibi olmaktan gurur duyuyoruz" diyor.

Tam 162 yıldır Türkiye'de faaliyetlerini yürüten Siemens, hali hazırda 3 binden fazla çalışan istihdam ediyor. Dolaylı istihdamlarının 40 bin kişi olduğunu belirten Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis, "Ayrıca Türkiye ekonomisine, doğrudan, dolaylı ve teşvik edilen olmak üzere yılda 3,2 milyar TL tutarında katkı sağlıyoruz" diyor.

Siemens Türkiye, Siemens Finansal Hizmetler şirketiyle Türkiye'deki farklı PPP Şehir Hastaneleri, havalimanı ve yol gibi altyapı projelerine son 5,5 yılda 359 milyon Euro finansman sağladı.

Ayrıca, üretim altyapısına dönük yatırım finansmanı ve farklı ürün gruplarındaki leasing uygulamalarıyla son 5,5 yılda ilave 883 milyon Euro'luk aktif kaynak sundu. "Bu sayede Türkiye'nin katma değerli üretimine yaptığımız yaklaşık 1,3 milyar Euro'luk katkıyla ülkemizin üretim, istihdam ve ihracat rakamlarının artışında pay sahibi olmaktan gurur duyuyoruz" diyen Gelis, bu yılın Siemens için yoğun ve dinamik bir yıl olduğunu söylüyor. Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis ile Siemens Türkiye'yi, 2018 gündemlerini, yatırım ajandalarını konuştuk.

Siemens Türkiye hakkında bilgi verir misiniz?

Siemens olarak Türkiye'de 162 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Teknolojiye olan tutkumuz ve köklü birikimimiz sayesinde, enerji, altyapı, elektrifikasyon, otomasyon, dijitalizasyon ve sağlık sektörlerinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Hali hazırda 3 binden fazla çalışanımız bulunuyor. Dolaylı olarak ise 40 bin kişiye istihdam sağlıyoruz. Toplam çalışan sayımızın yüzde 24,5'ini kadın çalışanlarımız oluşturuyor. Ayrıca Türkiye ekonomisine, doğrudan, dolaylı ve teşvik edilen olmak üzere yılda 3,2 milyar TL tutarında katkı sağlıyoruz.

Bugüne kadar Türkiye'de nasıl bir büyüme hikayesi yazdınız?

Siemens, Almanya'da kuruluşundan sadece dokuz yıl sonra Anadolu topraklarına geldi. Siemens Türkiye çatısı altında, 162 yıldır ekonomi ve topluma katkı sağlamak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu köklü tarihimiz süresince Türkiye'de

birçok ilke imza attık. 1881'de ilk telefon hattını kurduk. Ardından 1906 yılında Dolmabahçe Gazhane'de ilk enerji santralini hayata geçirdik. Genç Türkiye Cumhuriyeti'ni buhar makinesi, dinamo, X-ray cihazı gibi ürün ve çözümlerle tanıştırdık. Türkiye'nin ilk hidroelektrik santrali, ilk hızlı treni, ilk LEED Gold sertifikalı tesisine imza attık. Günümüzde de inovasyon, teknoloji ve mühendislik alanlarındaki uzmanlığımızı, Türkiye'de dijital dönüşümün hızlı ve etkili şekilde gerçekleşmesi için hizmete sunuyoruz. Başarılı olmanın altın anahtarının, güven ve uzun vadeli yatırım olduğuna inanıyoruz. Şirket olarak, Türkiye Cumhuriyeti'nin gücüne, Türkiye ekonomisine ve Türk insanına olan güvenimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Bugün şirketin sektördeki konumu, nedir?
Siemens, dünyada 171, Türkiye'de 162 yıldır mühendislikte mükemmellik, inovasyon, kalite ve güvenilirlik yönleriyle öne çıkan uluslararası bir teknoloji şirketi. Dijitalizasyon, elektrifikasyon ve otomasyon odağında, ürün yaşam döngüsü için en son yazılımları, güçlü otomasyon teknolojilerini ve hizmetlerini tek bir çatı altında sunan öncü şirket olarak dünyada ve Türkiye'de dijitalizasyonun liderliğini üstleniyor ve dijital dönüşüme rehberlik ediyoruz. Enerji ve kaynakları verimli kullanan teknolojilerimizle dünyanın en büyük üreticilerinden biriyiz. Verimli enerji üretimi ve enerji iletimi çözümleri tedarikinde de lider konumda bulunuyoruz. Ayrıca altyapı çözümlerimizle endüstri için otomasyon, sürücü ve yazılım çözümlerinde de öncülük ediyoruz. Bunun yanında tıbbi görüntüleme sistemleri (bilgisayarlı tomografi, manyetik rezonans gibi) tedarikçilerinden biriyiz ve laboratuvar diagnostiği ile birlikte klinik BT alanlarında da lider konumdayız.

2018, Siemens Türkiye açısından nasıl geçiyor, yılın ilk çeyreğini nasıl değerlendirirsiniz?
Dijitalizasyon, elektrifikasyon ve otomasyon odağımızla yoğun ve dinamik bir yıla başladık. Özellikle ana faaliyet konularındaki yatırımlarımız ve projelerimizle 2018, bizim için çok güzel başladı ve bu şekilde devam edeceğine inanıyoruz. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın Rüzgar Enerjisi Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) ihalesini Siemens Gamesa Renewable Energy olarak Türkerler ve Kalyon Enerji ile birlikte oluşturduğumuz konsorsiyumla kazanmıştık. Bu proje için yoğun şekilde çalışıyoruz. Bir süre önce de TCDD'nin Yüksek Hızlı Tren ihalesini kazandık. 10 yeni tren seti daha Türkiye'nin demiryollarında yerini alacak. Önümüzdeki dönemde hızlı trenlerin üretimini Türkiye'de yapmak üzere çalışmalarımız da

"DİJİTALİZASYON PAZARI HIZLA BÜYÜYOR"

1,3 MİLYAR EURO'LUK KATKI Siemens Finansal Hizmetler şirketimizle Türkiye'deki farklı PPP Şehir Hastaneleri, havalimanı ve yol gibi altyapı projelerine son 5,5 yılda 359 milyon Euro finansman sağladık. Ayrıca üretim altyapısına dönük yatırım finansmanımız ve farklı ürün gruplarındaki leasing uygulamalarımızla son 5,5 yılda ilave 883 milyon Euro'luk aktif kaynak sunduk. Bu sayede Türkiye'nin katma değerli üretimine yaptığımız yaklaşık 1,3 milyar Euro'luk katkıyla ülkemizin üretim, istihdam ve ihracat rakamlarının artışında pay sahibi olmaktan gurur duyuyoruz.

PAZARDAN DAHA HIZLI Dünyada dijitalizasyon pazarı hızla büyüyor. 2018-2022 yılları arasında pazarda yıllık yüzde 8'lik bir büyüme bekleniyor. Siemens olarak bu pazarda daha hızlı büyüyoruz. Sadece 2017 yılında Siemens yazılımları ve dijital servisleri ile yüzde 20'lik bir büyüme elde ettik.

ÖNEMLİ HEDEFLER Bizim için en önemli konuların başında gelen Ar-Ge'de önemli hedeflerimiz var. 2017'de Ar-Ge bütçemiz 27 milyon Euro idi. 2018'de bu rakamı yüzde 25'lik artışla 34 milyon Euro'ya çıkarmayı hedefliyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızı yürüten kurumsal teknoloji bölümümüz, 8 yıl önce 50 kişiyle başladığı yolda bugün 550 kişiye ulaştı. 5 yıl sonra 1.000 kişiye çıkmasını hedefliyoruz. Bu ekipteki kadın mühendis oranı yüzde 35, bu oranı önümüzdeki dönemde daha da artıracağız.

var. Dolayısıyla ulaşımda da çok yoğun bir çalışmanın içindeyiz. Yılın başında Gebze'deki entegre üretim tesislerimiz bünyesinde yeni Alçak Gerilim Şalt Cihazları Fabrikası'nın açılışını gerçekleştirdik. Entegre üretim tesislerimizin yatırım tutarı yeni fabrikayla birlikte 65 milyon Euro'ya ulaştı. Tesisler ülke ekonomimize yılda yaklaşık 100 milyon Euro katkıda bulunacak. Dolayısıyla 2018'in ilk çeyreği bizim için yoğun ve başarılı bir performans sergilediğimiz bir dönem oldu.

Bu yıl şirketinizi büyütürken özellikle nelere odaklanacaksınız? Gelecek 3-5 yıl için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?

Ülkemizde son dönemde çok ciddi altyapı projeleri hayata geçiyor. Siemens Türkiye ulaşım sistemleri ve çözümleri, Türkiye ulaşım sektörünün kilit projelerinde görev alıyor. Örneğin son dönemde TCDD'den servis dahil olmak üzere 340 milyon Euro tutarında 10 adet yüksek hızlı tren siparişi daha aldık. Avrupa'nın ve belki de tüm dünyanın en büyük hızlı tren yatırımlarını Türkiye'de göreceğiz. Yenilenebilir enerjide önemli adımlar atılıyor. Bu alanda Siemens Gamesa şirketimiz YEKA ile önemli bir projeyi üstlendi. Bu projeyle Orta ve Doğu Anadolu'daki 5 bölgede 1.000 megavatlık rüzgâr santrali kurulması planlanıyor. 1 milyar doların üzerinde yatırımla gerçekleşecek projede türbinler yüzde 65 yerlilik oranı ile üretilecek. Öte yandan önümüzdeki dönemde off-shore projelerinin de hız kazanmasını bekliyoruz ve bunu önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Siemens Healthineers şirketimizle de şehir hastanelerinin hizmet kalitesini artırmak amacıyla kamu özel işbirliğiyle (KÖİ) gerçekleştirilen projelere aktif katılım gösteriyoruz. Görüntüleme cihazları, özel yazılımlar gibi ürün teminlerinin yanı sıra, ekipman, servis ve klinik operasyon destekleri sunuyoruz. Farklı cihazların bir arada kullanımını sağlayan otomasyon sistemleri kuruyoruz. Siemens Finansal Hizmetler şirketimizle ise Türkiye'deki farklı PPP şehir hastaneleri, havalimanı ve yol gibi altyapı projelerine son 5,5 yılda 359 milyon Euro finansman sağladık. Önümüzdeki dönemde şehir hastaneleri projelerine aktif katılım göstermeye devam edeceğiz. ■

AVRUPA KONUTLARI
SÖZLERİN GERÇEK OLDUĞU YER

Bugüne kadar birçok söz verdik ve her bir sözü gerçekleştirdik.
Beklentilerin de üzerine çıkarak, sözler gerçek oldukça, binler mutlu oldu.

Şimdi yeni sözlerin zamanı...
Çünkü daha mutlu olmayı bekleyen on binler var.

AVRUPA KONUTLARI YAMANEVLER

AVRUPA KONUTLARI KALE 2

AVRUPA KONUTLARI ATAKENT 4

AVRUPA KONUTLARI BAŞAKŞEHİR*

AVRUPA RESIDENCE-OFFICE ATAKÖY

TEMA İSTANBUL

VADİSTANBUL

ECLIPSE MASLAK BUSINESS

Satışı Tamamlanan ve Yaşam Başlayan Projelerimiz

Avrupa Konutları **ATAKENT 1**	Avrupa Konutları **ATAKENT 2**	Avrupa Konutları **ATAKENT 3***	Avrupa Konutları **TEM***	Avrupa Konutları **TEM 2***
Avr. Konutları **ISPARTAKULE 1***	Avr. Konutları **ISPARTAKULE 2***	Avr. Konutları **ISPARTAKULE 3***	Avrupa Konakları **SAKLIBAHÇE**	Avrupa Konakları **FLORYA**
Avrupa Konutları **KALE**				

* TOKİ iştiraki EMLAK KONUT GYO A.Ş. Kaynak Geliştirme Uygulamaları kapsamında yapılmış projedir.

/ AvrupaKonutlari

www.avrupakonutlari.com.tr

artaş İNŞAAT

"REEL SEKTÖRE GÜÇLÜ DESTEK VERECEĞİZ"

2002'den itibaren mevduatını 16 kat büyüterek sektörün 3'üncü bankası haline gelen Halkbank, önümüzdeki dönemde uluslararası ölçekte daha da yaygınlaşacak. Özellikle Balkanlar bölgesinde Avrupa'nın en etkin finansal kurumlarından biri olmak istediklerini belirten Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, içeride de reel sektöre güçlü destek vereceklerini söylüyor. "Üreten Türkiye'nin bankası olarak, toplam kredilerimiz içinde KOBİ kredilerinin payını yüzde 40'ın üzerine çıkarmaya kararlıyız" diyor.

Halkbank, 2002'den günümüze kadar olan dönemde, aktif toplamını 15 kat büyüterek sektörün 5'inci, nakdi kredilerini 165 kat büyüterek sektörün 4'üncü, mevduatını 16 kat büyüterek sektörün 3'üncü bankası haline geldi. 360 yeni şube, 10 bin yeni çalışanla birlikte daha da büyüdükleri 15 yılda toplam müşteri sayılarının 11 milyona çıktığını belirten Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Bugün Sırbistan ve Makedonya'da 76 şubeli 2 bankamız, geniş muhabir bankacılık ağımız, Londra ve Singapur gibi küresel finansal merkezlerde bulunan yurt dışı şube ve temsilciliklerimiz sayesinde müşterilerimize uluslararası düzeyin de üstünde hizmet veren güçlü bir markayız" diyor.

Bankanın önümüzdeki 5-10 yılda hedefi uluslararası ölçekte daha da yaygınlaşacak, özellikle Balkanlar bölgesinde Avrupa'nın en etkin finansal kurumlarından biri olmak. 34 gibi oldukça genç bir yaş ortalamasına sahip, teknolojiyi yakından takip eden bir kadroları olduğunun altını çizen Arslan, sözlerine şöyle devam ediyor: "Genç kadromuzdan aldığımız güçle hizmet ağımızı sürekli genişletirken bankacılık standartlarımızı korumayı hatta daha da geliştirmeyi amaçlıyoruz. Teknolojik altyapımızı geleceğe taşıyacak önemli yatırımlar yaptık. Öyle bir noktaya gelelim ki, teknolojimizle hem bankacılık sektörüne hem Türkiye sanayinin lokomotifi olan KOBİ'lere örnek olalım, doğru yapılan yatırımların verimlilik anlamında nasıl geri dönüş sağladığını herkese gösterelim istiyoruz." Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bankanın 2002'den itibaren yaşadığı gelişimi, bugün bulunduğu noktayı ve gelecek hedeflerini şöyle anlattı:

"YATIRIMLARIN ÖNÜ AÇILACAK"

"Hızlı bir ekonomik gelişme içinde olan Türkiye ekonomisinde, imalat sanayinde artan yüksek teknoloji kullanımı, markalaşma, inovasyon ve Ar-Ge'nin yanında istihdamın kalitesini yükseltecek birçok gelişmeye şahit oluyoruz. Makroekonomik göstergelerin tamamına bakıldığında ülkemizde geleceğinin parlak olduğunu, verilen emeklerin bir karşılığı olduğunu anlıyoruz. 2018 yılı için büyüme hızının yüzde 5'in üzerinde olacağı, hammadde ve ara malında dışa bağımlı olmamıza rağmen cari işlemler açığının milli gelire oranının yüzde 5'i aşmayacağı, ihracatın rekorlar kırarak yüzümüzü güldüreceği, teşvik paketleri sayesinde yüksek teknolojinin üretimdeki payının artacağı anlaşılıyor. Haziran ayındaki seçimlerle birlikte ülkemizde güven ve istikrar pekişecek, daha güçlü bir Türkiye için yatırımların önü açılacak, bu durum 2023 hedeflerimize daha da yaklaşmamızı sağlayacak. Bankacılık sektörü olarak bize düşen görevin ekonomik reformların tamamlayıcısı olmak ve yıl sonu hedeflerinin tutturulabilmesi yönünde destekleyici bir faaliyet yürütmek olduğuna inanıyoruz.

“KOBİ’LER İÇİN YENİLİKÇİ ÜRÜNLER SUNUYORUZ”

ÖNEMLİ ADIMLAR Üreten Türkiye’nin bankası olarak, toplam kredilerimiz içinde KOBİ kredilerinin payını yüzde 40’ın üzerine çıkarmaya kararlıyız. Ekonomimizin can damarı olan bu segmentte, şu ana kadar önemli adımlar attık. Bankacılık hizmetlerimizi geliştirirken, mutlaka sahada olmaya, reel sektörün talep ve ihtiyaçlarını müşterilerimizden dinlemeye büyük özen gösterdik.

REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK Yüz yüze bankacılık anlayışımız doğrultusunda başlangıcını yaptığımız Üreten Türkiye Toplantıları ve Esnaf Lokantası Buluşmaları’nda, şu ana kadar Bursa, Samsun ve Trabzon bölgelerinde faaliyet gösteren 2 binin üzerinde esnaf ve KOBİ temsilcisiyle bir araya geldik. Yerli işletmelerin rekabet gücünü artırmak ve onların uluslararası pazarlarda daha güçlü olmasını sağlamak üzere hayata geçirdiğimiz yenilikleri şirket temsilcileriyle paylaştık. Bu şirketlere Endüstriyel Tarım Kredisi, Ortak Kazanç Kredisi, Otomotiv Yan Sanayi Destek Kredisi, Mobilya Sektörü Destek Kredisi, Yeşil Enerji Kredisi, KOBİ’lere İstihdam Destek Kredisi ve İhracat Seferberliği Destek Kredisi gibi inovatif ürünlerimizi anlattık.

SANAYİDE VERİMLİLİK ARTIŞI
KOBİ’lere piyasa faiz oranlarının altında destek olan bu ürünleri geliştirirken, bankacılık faaliyetlerimizin Türkiye ekonomisine sağlayacağı katkıyı göz önünde bulunduruyoruz. Bugün ülkemiz bir cari açık problemiyle karşı karşıyaysa, bunda temel etken hammadde ve enerji gibi imalat girdilerinde dış bağımlılığımızın yüksek olması. Sanayide verimlilik artışı sağlayarak, uluslararası rekabette şirketlerimizi öne çıkaracak çalışmalar yapmaya öncelik veriyoruz.

“AKTİF TOPLAMIMIZI 15 KAT ARTIRDIK”

Derin bir ekonomik kriz yaşadığımız 2001 krizi TMSF’ye aktarılan bankaların devlete büyük bir yük getirdiği, IMF’nin kamu bankaları ve Halkbank’ın özelleştirilmesi talebinin olduğu, tasfiyesi gündemde olan Halkbank’a orta boy bir işletme kadar değer biçilmediği bir süreçti. Türkiye son 15 yılı çok verimli kullandı ve bu dönemde güçlü bir ekonomi anlayışıyla çok cesur adımlar attı. Halkbank ve diğer kamu bankaları geçmişte görev zararı oluşturan, istikrarsızlık nedeniyken, bugün ekonomik regülatör, yurt dışı kaynaklı dalgalanmaların etkilerini azaltan, ekonomiye ciddi destek sağlayan, reel sektörün destekçisi konumuna yükseldi. Çağdaş bankacılık prensiplerine bağlı ve verimli bir kurum olma hedefiyle hareket ettiğimiz 2002’den günümüze kadar olan dönemde, aktif toplamımızı 15 kat büyüterek sektörün 5’inci, nakdi kredilerimizi 165 kat büyüterek sektörün 4’üncü, mevduatımızı 16 kat büyüterek sektörün 3’üncü bankası haline geldik. TESKOMB gibi önemli kuruluşlarla iş birliğiyle yaparak 1,7 milyonun üzerinde esnaf ve sanatkarın, 80 milyar TL düzeyinde ayrıcalıklı hazine faiz destekli kredilerinden yararlanmasını sağladık. Reel sektörün desteklenmesi yönündeki çalışmalarımızla KOBİ kredilerindeki pazar payımızı da yüzde 15,5’e taşıdık.

“MÜŞTERİ SAYIMIZI 11 MİLYONA ÇIKARDIK”

360 yeni şube, 10 bin yeni çalışanla birlikte daha da büyüdüğümüz 15 yılda kredili müşteri sayımızı 3,3 milyona, toplam müşteri sayımızı 11 milyona çıkardık. 2004 yılında Türk bankacılık sektörünün en büyük banka birleşmesini, 2007 ve 2012 yıllarında Türkiye ve Avrupa’nın en büyük halka arzını, 2012 yılında kredi kartı markamız olan Paraf’ın lansmanını tamamladık, daha önce üç olan bağlı ortaklık sayımızı 11’e çıkararak Türkiye’nin en büyük finansal süper marketlerinden biri haline geldik.
Bugün Sırbistan ve Makedonya’da 76 şubeli 2 bankamız, geniş muhabir bankacılık ağımız, Londra ve Singapur gibi küresel finansal merkezlerde bulunan yurt dışı şube ve temsilciliklerimiz sayesinde müşterilerimize uluslararası düzeyin de üstünde hizmet veren güçlü bir markayız. 28,8 milyar TL düzeyinde bir öz kaynak değerine sahibiz. 5-10 yıl gibi kısa bir süre içinde, uluslararası ölçekte daha da yaygınlaşacak, özellikle Balkanlar bölgesinde Avrupa’nın en etkin finansal kurumlarından biri olmaya çalışacağız.
34 gibi oldukça genç bir yaş ortalamasına sahibiz ve teknolojiyi yakından takip eden bir kadromuz var. Genç kadromuzdan aldığımız güçle hizmet ağımızı sürekli genişletirken bankacılık standartlarımızı korumayı hatta daha da geliştirmeyi amaçlıyoruz. Teknolojik altyapımızı geleceğe taşıyacak önemli yatırımlar yaptık. Öyle bir noktaya gelelim ki, teknolojimizle hem bankacılık sektörüne hem Türkiye sanayinin lokomotifi olan KOBİ’lere örnek olalım, doğru yapılan yatırımların verimlilik anlamında nasıl geri dönüş sağladığını herkese gösterelim istiyoruz.

"YENİ PROJELERE İMZA ATACAĞIZ"

Artaş İnşaat, markalı konut sektöründe bugüne dek 17.500 adet konut teslim etti. Avrupa Konutları markalı projeleriyle gerek Türkiye'de gerek yurt dışında güçlü bir bilinilirliğe ulaştı. Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, "Avrupa Konutları markasıyla sektörde yeni projelere imza atacağız. İnşaat, perakende ve turizm alanlarında çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz" diyor.

Avrupa Konutları markalı projeleriyle gerek Türkiye'de gerekse yurt dışında güçlü bir bilinilirliğe erişen Artaş İnşaat, yatırım yapmayı sürdürüyor. "Kendimizi Türkiye'de konutta kalite ve güvenin markası olarak konumlandık" diyen Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, önümüzdeki dönemde edindikleri güveni artıracak yeni projelerle faaliyetlerine devam edeceklerini açıklıyor.

"Kişisel olarak geleceğe dönük en büyük hayalim, ülkeme ve milletime maksimum faydayı sağlayabilecek çalışmalara imza atmak" şeklinde konuşan Çetinsaya, sektörde Avrupa Konutları markasıyla standartları daima yukarı çekmek, lider ve örnek model olma görevini sosyal bilinçle yerine getirme gayreti içinde olduklarının özellikle altını çiziyor.

Çetinsaya, yakın gelecekte şirket için kurduğu hayalini de şöyle aktarıyor: "Bugün inşa çalışmaları devam eden projelerimizin yanı sıra planlamaları ilerleyen yeni projelerimiz var.

Avrupa Konutları markasıyla sektörde yeni projelere imza atacağız. İnşaat sektöründeki çalışmalarımıza ek olarak şirket bünyemizde yer alan alışveriş merkezlerimiz ve otellerimizle de perakende ve turizm alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Yakın gelecekte de bulunduğumuz tüm sektörlerdeki çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz."

Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya ile inşaat sektörüne getirdikleri farklılığı ve gelecek planlarını konuştuk:

Bu yılın ilk 5 ayı şirketiniz için nasıl geçti? Bu yıl sonu için ne kadarlık büyüme hedefiniz var?

2018 yılı, Mayıs ayı da dahil bizim için yoğun geçiyor. Avrupa Konutları Yamanevler, Avrupa Konutları Kale 2, Avrupa Office Ataşehir ile ortak girişimlerle geliştirdiğimiz

Vadistanbul Park ve Tema İstanbul projelerimizde inşa çalışmalarına devam ediyoruz.
Yılın ilk aylarında da Avrupa Konutları Başakşehir ile Avrupa Konutları Atakent 4 projelerimizin inşasını tamamlayarak teslimlerine başladık.
Hükümetin konut alımını kolaylaştırmaya yönelik yaptığı vergi teşviki ve tapu harçlarındaki kolaylığın yanı sıra biz de satışı devam eden projelerimizde peşinde yüzde 20 indirim, 60 ay sıfır vade, 84 ay sıfır vade gibi farklı ödeme seçenekleri sunuyoruz.
Bu kampanyalarla birlikte satışlarımızda ciddi anlamda bir hareketlilik yaşıyoruz.

Önümüzdeki 5 yıllık vadede şirketinizin geleceğine dair en büyük hayaliniz nedir?
Artaş İnşaat olarak markalı konut sektöründe bugüne dek 17.500 adet konut teslim etmenin yanı sıra perakende ve turizm alanlarında da yatırımlarımız mevcut. Avrupa Konutları markalı projelerimizle Türkiye'de konutta kalite ve güvenin markası olarak konumlandık. Türkiye'nin en büyük projeleri Tema İstanbul ve Vadistanbul ile ülkemizin inşaat sektörünü uluslararası arenada temsil ettik. Bununla birlikte Türkiye'de yatırım yapan yabancı yatırımcılar nezdinde de kuvvetli bir bilinirliğe ulaştık. Önümüzdeki dönemde edindiğimiz bu güveni artıracak yeni projelerimizle sektördeki faaliyetlerimize devam edeceğiz.
Bizim öncelikli hedefimiz daima ülkemize yatırım yapmak, milletimize katma değer sağlamak oldu. Bu anlamda kişisel olarak geleceğe dönük en büyük hayalim de ülkeme ve milletime maksimum faydayı sağlayabilecek çalışmalara imza atmak.

Peki yakın gelecek için ne gibi yatırım planlarınız bulunuyor?
Bugün inşa çalışmaları devam eden projelerimizin yanı sıra planlamaları ilerleyen yeni projelerimiz var.
Avrupa Konutları markasıyla sektörde yeni projelere imza atacağız. İnşaat sektöründeki çalışmalarımıza ek olarak şirket bünyemizde yer alan alışveriş merkezlerimiz ve otellerimizle de perakende ve turizm alanlarında faaliyet gösteriyoruz.
Yakın gelecekte de bulunduğumuz tüm sektörlerdeki çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz.

Uzun vadede şirketinizi Türkiye'de nasıl konumlamayı istiyorsunuz? Bu anlamda nasıl hayalleriniz var?
Şirketimizin kuruluşundan bugüne ülkemize

yatırım yapmak ve katma değer sağlamak ilk amacımız oldu. Bugüne dek hayata geçirdiğimiz tüm projelerimizi de bu bilinçle geliştirdik. Artaş İnşaat olarak hedefimizde ülkemize ve milletimize maksimum faydayı sağlamak var.
Şu an faaliyet gösterdiğimiz tüm sektörlerde dünya standartlarında bir yönetim yaklaşımıyla yenilikler yaparak, kendimizi her geçen gün daha da geliştirerek çalışıyoruz.

Bugün Artaş İnşaat'ı sektörde rakiplerinden ayıran en önemli özellikler neler?
Sektör temsilcilerinden biri olarak Avrupa Konutları markasıyla standartları daima yukarı çekmek, lider ve örnek model olma görevini sosyal bilinçle yerine getirme gayreti içindeyiz.

Bugüne dek inşa ettiğimiz Avrupa Konutları markalı tüm projelerimizde tüketicimizin daima yanında olduk. Teslimlerini tamamladığımız projelerimizde dahi site sakinleriyle diyaloğumuzu asla kesmedik. Müşterilerimize kaliteli yaşam alanları sunarken, onların kazançlı bir yatırıma da imza atmalarını sağladık. Bu yaklaşımımız da "Avrupa Konutları" markasını bugün geldiği noktaya ulaştırdı.
Her projemizle bulunduğumuz bölgeye değer kazandırırken, yaşam kültürünü geliştirecek donatılar da oluşturduk. Avrupa Konutları markamızın arkasında şüphesiz ki bize güvenen ve her projemizi yakından takip eden müşterilerimiz var. Biz de müşterilerimizi asla yalnız bırakmıyoruz ve yıllar önce teslim ettiğimiz projelerimizi dahi tek tek geziyor, site sakinlerinin taleplerine çözümler üretiyoruz.
Bu yaklaşımımız da Avrupa Konutları markamızın bu noktaya ulaşmasını sağlıyor. ■

"İNŞAAT, LOKOMOTİF OLMAYI SÜRDÜRECEK"

YATIRIMLARI ARTIRIYORUZ İnşaat sektörü, ülkenin lokomotif sektörü olarak büyümesini yıllardır istikrarlı bir şekilde sürdürüyor. Sektörün önde gelen kuruluşlarından biri olarak bizler de bu alandaki yatırımlarımızı her geçen yıl daha da artırıyoruz. Türkiye, potansiyeli yüksek bir ülke... Gerek ülke ekonomisi gerek inşaat sektörü son derece güçlü.

HAREKETLİLİK ETKİLEMEZ Son aylarda ekonomide yaşanan hareketlilikler uzun vadede bütünü etkileyecek bir yapıda değil. Türkiye tüm dinamikleriyle istikrarlı büyümesini sürdürecektir. Ülkemizin son 10 yılına baktığımızda büyük bir yol kat ettiğimizi, önemli atılımlar ve büyüme oranları yakaladığımızı görüyoruz. Burada inşaat sektörünün yadsınamaz bir katkısı mevcut. Bugün millet olarak en başta yapmamız gereken potansiyelimize güvenmemiz. Türkiye'nin ve inşaat sektörünün geleceğini iyi görüyoruz.

MİSYON SÜRÜYOR Sektördeki yatırımlarımız da bu güvenimizin önemli bir göstergesi. 2023 vizyonu kapsamında oluşturulan hedeflere her geçen gün daha da yaklaşıyoruz. İnşaat sektörü şimdilerde olduğu gibi gelecekte de 'Yeni Türkiye'nin en önemli sektörü olarak misyonunu sürdürecek. Artaş İnşaat olarak sektördeki 40'ıncı yılımızı geride bıraktık. Bu 40 yıl içinde hem ekonomimizi hem sektörümüzü kapsayan çok sayıda gelişmeyi yaşadık. 15 yıl içinde aldığımız yol ve bugün ulaştığımız noktayı geçmişle kıyas tutmaya imkan dahi yok. Bugün Türkiye de sektörümüz de o günün şartlarıyla tahmin edemeyeceğimiz bir noktaya kısa sürede ulaştı. Son 10 yılda da istikrarlı bir büyümeyle gücünü sağlamlaştırıyor. Artaş İnşaat olarak bu noktada ülkemizin geleceğine güvenimiz tam. Sektörümüzün ekonomideki etkinliğini artırarak büyümesini sürdüreceği kanaatindeyim.

Göklere olan tutkuyla

NİCE 10 YILLARA

10 yılda 200 milyon yolcuya ev sahipliği yapan, 7 yıl arka arkaya Avrupa'nın en hızlı büyüyen havalimanı olan, zamanında kalkışta dünya 8'incisi, Türkiye'nin ilk engelsiz havalimanı...

10 yıl

İSTANBUL SABİHA GÖKÇEN

ISG İSTANBUL SABİHA GÖKÇEN ULUSLARARASI HAVALİMANI Yatırım Yapım ve İşletme A.Ş.

www.sabihagokcen.aero

"İHRACATI VE KAPASİTEYİ KATLAYACAĞIZ"

Prometeon Türkiye, 2017'de yüzde 45 büyüdü ve ciroda 1,3 milyar TL'ye ulaştı. Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi CEO'su Alp Günvaran, hayallerini şöyle ifade ediyor: "2020'de ihracat hacmini 2 katına ulaştıracağız. Hayalimiz üretim kapasitemizi 5 yılda 2 katına çıkarırken en teknolojik ürünlerin üretildiği ülke olmak. Ayrıca sektörümüzde en çok çalışılmak istenen şirket olmak istiyoruz."

Prometeon Türkiye'nin bağlı bulunduğu Prometeon Tyre Group-Prometeon Lastik Grubu, 160 ülkede Pirelli ticari markasıyla kamyon, otobüs, zirai ve iş makinesi lastikleri üretiyor ve satışa sunuyor. Prometeon'un dünyadaki 4 ana bölgesinden birinin yönetim üssü olan Prometeon Türkiye, grup içinde önemli bir yönetim, üretim ve yetenek merkezi konumunda. Türkiye'den yönetilen bölgenin cirosu grup cirosunun yüzde 42'sine denk geliyor. Türkiye, Avrupa Bölgesi içinde endüstriyel ve ticari lastiklerde en büyük pazar. Pazar, 2017 yılında yüzde 11 büyüdü. Prometeon Türkiye ise yüzde 45 büyüyerek ciroda 1,3 milyar TL'ye ulaştı. Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi CEO'su Alp Günvaran, 2018'de de pazarın üzerinde büyümeyi sürdüreceklerini söylüyor. Günvaran, yatırımlarını sürdüreceklerine dikkat çekiyor ve hayallerini şöyle ifade ediyor: "2020 itibarıyla halihazırda 125 milyon dolar olan ihracat hacmini 2 katına ulaştırmayı hedefliyoruz. Halihazırda 2.000 kişilik direkt, 10.000 kişilik dolaylı istihdam yaratıyoruz. İstihdamı daha da artıracağız. Hayalimiz üretim kapasitemizi önümüzdeki 5 yılda 2 katına çıkarırken en teknolojik ürünlerin üretildiği ülke olmak. Türkiye'de TÜİK'e kayıtlı 1 milyon ticari araç var. Hayalimiz önümüzdeki 5 yılda bu araçların sürücülerine dokunmak. Ayrıca sektörümüzde en çok çalışılmak istenen şirket olmayı hayal ediyoruz."

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi CEO'su Alp Günvaran'ın sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

“AVRUPA’NIN EN BÜYÜK PAZARI TÜRKİYE”

LOJİSTİK ÜS Avrupa Bölgesi içinde endüstriyel ve ticari lastiklerde en büyük pazar Türkiye. Bunu 3 başlıkta özetleyebilirim: Türkiye’nin bir lojistik üssü olması. Üstelik Türkiye’nin Avrupa’nın lojistik üssü olma hedefi doğrultusunda yeni yatırımlar yapılması yönünde alınan kararlar önümüzdeki yıllar için daha büyük bir şekilde revize edildi.

İNŞAATIN POZİTİF KATKISI İnşaat sektörü Türkiye’de büyük, canlı ve yoğun bir sektör. Yarattığı katma değer ve istihdam olanakları ile Türkiye’de önemli sektörlerden biri olan inşaat sektöründeki büyük projeler bu büyümeyi pozitif etkiliyor.

TAŞIMACILIK DEVİ Diğer yandan dünyanın en büyük sekizinci, Avrupa’nın ise birinci ticari araç üreticisi olan Türkiye, otobüs üretiminde ise Avrupa lideri. Avrupa’da yük taşımacılığının yaklaşık yüzde 70’i karayolu ile yapılırken Türkiye’de bu oran yüzde 85 seviyelerinde.

GELECEK İÇİN Biz ise Prometeon olarak gerek lastik sektörünün büyümesini ivmelendiren bu gelişmelere, gerekse teknolojinin ve endüstri 4.0’ın otomotiv sektörüne etkilerine paralel olarak çalışıyoruz. Sadece bugünün ihtiyaçlarını karşılamak üzere değil geleceği öngörerek ürün ve hizmetlerimizi geliştiriyoruz. Bu kapsamda sektörümüzün gelişimine de katkı sağlamak için paydaşlarımızla birlikte çalışıyoruz.

Prometeon Türkiye hakkında bilgi verir misiniz?

Prometeon Türkiye’nin bağlı bulunduğu Prometeon Tyre Group-Prometeon Lastik Grubu, tüm dünyada endüstriyel lastik odaklı tek şirket olarak faaliyetini sürdürüyor. 160 ülkede Pirelli ticari markasıyla kamyon, otobüs, zirai ve iş makinesi lastikleri üretiyor ve satışa sunuyor. 2017 yılının Mart ayına kadar Pirelli Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Prometeon Lastik Grubu, 7.300’den fazla çalışana istihdam sağlıyor. Grubun üretim yapısını biri Türkiye’de, ikisi Brezilya’da ve biri Mısır’da olmak üzere dört fabrika oluştururken biri Türkiye’de, biri İtalya’da, diğeri Brezilya’da bulunan üç Ar-Ge merkezi, ürün inovasyonlarının kalbini temsil ediyor. Türkiye’de kurulan ilk lastik fabrikasını da yöneten Prometeon Türkiye olarak 60 yıla yakın Pirelli mirası ile çok ciddi bir know-how’a sahibiz. Prometeon’un dünyadaki 4 ana bölgesinden birinin yönetim üssü olan Prometeon Türkiye, grup içinde önemli bir yönetim, üretim ve yetenek merkezi konumunda. Sorumlu olduğumuz bölgede Orta Doğu, Afrika, Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi’nde 75 ülke yer alıyor. Türkiye’den yönettiğimiz bölgenin cirosu grup cirosunun yüzde 42’si ve 3.250 çalışanımız var. Prometeon’un dünyadaki 4 fabrikasından 2’sini Türkiye’den yönetiyoruz. İzmit fabrikamızda otomobil lastiklerinin yanı sıra yıllık 900 bin adet ticari lastik üretimi yapıyoruz. Mısır fabrikasında da yılda 915 bin adet endüstriyel lastik üretiliyor. Öte yandan son 2 yılda 17 Türk yöneticimiz Avrupa’dan Çin’e pek çok uluslararası göreve atandılar.

Şirketin cirosu 2017’de nereye ulaştı?

2017 yılında Türkiye lastik pazarı beklentilerin üzerinde bir büyüme gösterdi. Türkiye, Avrupa Bölgesi içinde endüstriyel ve ticari lastiklerde en büyük pazar. Ağır vasıta pazarı ve lastik pazarı hızlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Bu kapsamda 2017 yılı Prometeon Türkiye olarak bizim için iş ortaklarımızla birlikte değişimi tamamlayarak pazarın üzerinde büyüme kaydettiğimiz bir yıl oldu. Pazar, 2017 yılında yüzde 11 civarı büyüdü, biz ise satışlarımızı ciroda yüzde 45 civarında artırdık. Prometeon Türkiye olarak 2017 yıl sonu itibarıyla hem iç piyasa hem ihracat toplamında 1,3 milyar TL ciroya ulaştık.

2018 hedefleriniz neler?

2018 yılında toplam pazar büyümesini sürdürecek. Nitekim ilk çeyrek rakamları da bunu gösteriyor. Biz yine pazarın üzerinde büyümeyi hedefliyoruz. Yatırımlarımıza devam edeceğiz. Hem kanal hem ürün hem hizmet yatırımlarımız sürecek. 2017 yılında olduğu gibi müşterilerimize yakın olmaya, ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmetlerimizle iz bırakmaya devam edeceğiz. 2018 yılında portföyümüzü genişleterek, filo yaklaşımımızla hizmetlerimizi çeşitlendirerek, dijital ve yenilikçi çözümlerimizle müşteri deneyimine odaklanarak ve markamıza yatırım yaparak başarılarımızı daha da artıracağız. 2018’de pazar payındaki artış trendimizi devam ettireceğiz.

Orta vade için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?

Prometeon Türkiye olarak istihdama ve Türkiye ekonomisine değer yaratmak en önemli hedefimiz. Bununla beraber Türkiye’nin Prometeon dünyası içindeki başarısını sürekli kılarak ülkemize olan yatırımı ve ihracat rakamlarımızı yıldan yıla artırma hedefiyle çalışıyoruz.
Grup için Türkiye önemli bir üretim üssü. Türkiye’deki fabrikaya gerek teknolojik olarak gerekse üretim kapasitesi artışı anlamında düzenli yatırım yapıyoruz.

"LİDERLİK HEDEFLİYORUZ"

RAKAMSAL VE FİKİRSEL ÖNDERLİK Prometeon Türkiye olarak orta ve uzun vadede rakamsal liderlik hedefiyle çalışıyoruz. Bununla beraber kısa ve orta vadede sektöre yön veren fikir önderliğini de hedefliyoruz. Vizyonumuz çok net. Yüksek performanslı zengin ürün çeşitliliğimiz ve değer katan hizmetlerimizle müşterilerimizin çözüm ortağı ve pazar lideri olmak.

AKLA GELEN İLK MARKA OLACAĞIZ Prometeon'un ticari lastik pazarında Pirelli ticari markası ile ilk akla gelen marka olmasını amaçlıyoruz. Bunu da yüksek performanslı zengin ürün çeşitliliği sunarak ve değer katan hizmetlerle müşterilerimizi rekabetçi kılarak yapacağız. Müşterinin bizimle olan her temasında pozitif deneyim yaşamasını sağlayacağız. İnanıyoruz ki geliştirdiğimiz yenilikçi hizmetlerle sektör öncüsü olmamız kaçınılmaz.

Yıllık 900 binin üzerinde olan lastik üretimimizi yıldan yıla kademeli olarak artırmaya devam edeceğiz. Türkiye'de lastik üreten ilk markayız. Yıllardır Türk mühendislerinin ve işçilerinin ürettiği Pirelli lastikleri tüm dünyaya ihraç ediliyor ve Türkiye'ye ciddi katkılar sağlıyoruz. Türkiye olarak kamyon lastiği üretimimizin yüzde 50'sini ihraç ediyor, ihracatın yüzde 74'ünü Avrupa'ya gerçekleştiriyoruz. 2020 itibarıyla halihazırda 125 milyon dolar olan ihracat hacmini 2 katına ulaştırmayı hedefliyoruz.
Türkiye'de üretilen her 5 ağır vasıtadan 1'i Pirelli ticari marka lastikle çıkıyor. Yerli üreticilerin tamamıyla çalışıyoruz. Türkiye'de ağır vasıta pazarının liderliğini üstlenen oyuncuların ana tedarikçisiyiz. Üstelik sadece Türkiye pazarına sunulan araçlar için değil ihraç edilen araçlar için de Pirelli ticari lastikler tercih ediliyor. Orijinal ekipman olarak tanımladığımız bu segmentteki payımızı stratejik olarak gördüğümüz ortaklarımızla daha da artıracağız. Halihazırda 2.000 kişilik direkt, 10.000 kişilik dolaylı istihdam yaratıyoruz. İstihdamı daha da artıracağız.

Prometeon Türkiye'nin geleceğine dair en büyük hayaliniz nedir?
Önümüzdeki 5 yıllık dönemde iddialı hedeflere sahibiz. Ürünlerimizle birlikte hizmetlerimize, çalışanlarımıza ve içinde yaşadığımız topluma yatırım yapmayı öncelikli görüyoruz. En yeni teknolojiye sahip ticari lastiklerin üretimi Türkiye'de yapılıyor. Türkiye lastik pazarındaki ilk Ar-Ge merkezi ve grubun 3 Ar-Ge merkezinden biri olarak Prometeon dünyası için yılda 7.000'den fazla prototip lastiğin üretimini ve testini yapıyoruz. Öte yandan yüksek teknoloji gerektiren bazı lastik ölçülerinde Türkiye'de üretim yapan tek şirketiz. Türkiye'deki fabrikaya gerek teknolojik gerekse üretim kapasitesi artışı anlamında düzenli yatırım yapıyoruz. Hayalimiz üretim kapasitemizi önümüzdeki 5 yılda 2 katına çıkarırken en teknolojik ürünlerin üretildiği ülke olmak.

Sektöre de önemli katkılarınız var. Neler planlıyorsunuz?
Sektöre lastik profesörleri yetiştiriyoruz. Hem çalışanlarımızın, hem iş ortaklarımızın yaptıkları işte uzmanlaşmasını önemsiyoruz. Bu kapsamda bireysel kamyon sürücüsünden, Prometeon çalışanına, bir filo yöneticisinden, bayi çalışanına tüm paydaşlarımızın "lastik profesörü" olarak yetişeceği eğitimler tasarlıyoruz. Türkiye'de TÜİK'e kayıtlı 1 milyon ticari araç var. Hayalimiz önümüzdeki 5 yıl içerisinde bu araçların sürücülerine dokunmak.
Girişimci kültürüyle çalışıyoruz. Pirelli 1872 yılında 24 yaşındaki Giovanni Battista Pirelli tarafından aslında bir girişim olarak kurulmuş. Sonrasında pek çok ilke imza atılmış. Bizim de yaratmak istediğimiz kültür her bir Prometeon çalışanının tıpkı Pirelli hikayesinde olduğu gibi girişimci bakış açısıyla çalıştığı, işine kendi işiymişçesine sahip çıktığı bir şirket yaratmak. Bunun örneği de aslında son 2 yılda Türkiye'den Prometeon dünyasında farklı üst düzey pozisyonlara atanmış 17 başarılı Türk yöneticimizdir. Hayalimiz sektörümüzde en çok çalışılmak istenen şirket olmak. Üstelik bu hayalimiz sadece kendi çalışanlarımız için değil, sunduğumuz müşteri deneyimi ve iş ortaklığı prensiplerimizle her bir paydaşımız için geçerli. Yaşadığımız topluma yatırım yapmak bizim için vazgeçilmez; Sürdürülebilirlik çerçevesinde ekonomik, sosyal ve çevresel olarak yaptığımız yatırımlar arasında bizi en heyecanlandıran konulardan biri eğitime olan desteğimiz. İzmit'teki 2 Pirelli okulunda her yıl eğitim gören 1500 öğrenci ve eğitim veren 87 öğretmen var. Bu öğrencilerin gelişimlerine sadece akademik olarak değil bütünsel olarak değer yaratmayı önemsiyor ve bu kapsamda çalışıyoruz. Hayalimiz bu öğrencilerin 21. yüzyıl yetkinlikleri ile eğitim alan gençler olmaları için çalışmaya devam etmek. ■

Tepe Home®
Live in Style

Bilkent
Ortadoğu Mah. Bilkent Center
No: 16 Bilkent/**Ankara**
0 312 266 12 60

İzmir
Balçova Mağaza, Kipa AVM
İnciraltı Mah. Mithatpaşa Cad.
No: 1462/2b, Balçova/**İzmir**
0 232 277 26 95

Kadıköy
Kadıköy Mağaza, Tepe Nautilus AVM
İbrahim Ağa Mah. Dinçlenç Sok.
No: 18/B76-77, Kadıköy/**İstanbul**
0 216 339 21 58

Ataköy
Galeria AVM Ataköy Sahil Yolu
No: C-1 Ataköy/**İstanbul**
0 212 560 85 84

"YATIRIMLARA DEVAM EDECEĞİZ"

"En büyük hayalimiz Empire State gibi İstanbul'a simge olabilecek ikonik bir bina kazandırmaktı" diyen Metal Yapı Konut Genel Müdürü Akın Karali, İstanbul'un önemli lokasyonlarında yatırımlara hızla devam edeceklerini belirtiyor. Karali, "5 yılda planladığımız projeler ve arsa stoku ile hedefimiz 2,5 milyar dolar ciroya ulaşmak" diyor.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Metal Yapı Konut Grubu eğitimden perakendeye, gayrimenkulden AVM işletmeciliği ve otelciliğe kadar 7 farklı sektörde hizmet veriyor. Grubun 1980 yılında kurulduğunu belirten Metal Yapı Konut Genel Müdürü Akın Karali, "7 farklı sektörde 20 aktif şirketimiz bulunuyor" diyor.

İstanbul'un en merkezi lokasyonlarında bugüne kadar bitmiş toplam 18 projelerinin bulunduğunu belirten Karali, 6 projenin inşaatının devam ettiğini söylüyor. Karali, "Planlaması başlayacak olan ise 4 projemiz bulunuyor" diyor.

Metal Yapı Konut Genel Müdürü Akın Karali, bugüne kadar 2 milyar TL yatırıma imza atan gruplarının aktif büyüklüğünün ise 4 milyar TL seviyesinde bulunduğunu belirtiyor.

İstanbul'da proje geliştiren bir şirket olarak en büyük hayallerinin İstanbul'a simge olabilecek ikonik bir bina kazandırmak olduğunu belirten Karali, "Böylelikle Empire State, Lotte Super Tower, Freedom Tower gibi dünyadaki ikonik binaların yaratıcısı olan SOM ile birlikte İstanbul Tower 205'i tasarladık" diyor.

Karali, bu yıl sonbaharında teslim edecekleri projeyle ilgili şöyle konuşuyor: "Bir mühendislik ve mimarlık harikası olan yapı, bulunduğu alanı daha da güzelleştiren hem estetik hem yaratıcı hem de kullanışlı bir bina. Projemizi 2018'in sonbaharında teslim edeceğiz."

Metal Yapı Konut Genel Müdürü Akın Karali ile "En büyük hayalimiz" dediği İstanbul Tower 205'i ve yeni döneme ilişkin hedeflerini konuştuk:

Hangi sektörlerde faaliyet gösteriyorsunuz?

1980 yılında kurulan şirketimiz, emlak geliştirme alanında faaliyet gösteriyor. Grup çatısı altında ise inşaat, akaryakıt, enerji, gıda, eğitim, perakende, AVM işletmeciliği ve otelcilik dahil olmak üzere 7 farklı sektörde 20 aktif şirketimiz bulunuyor.

Bugüne kadar işinizle ilgili hayalinizdeki proje neydi?

İstanbul'da proje geliştiren bir şirket olarak en büyük hayalimiz, dünyanın sayılı güzellikteki şehirlerinden biri olan İstanbul'a simge olabilecek ikonik bir bina kazandırmaktı. Böylelikle Empire State, Lotte

"SEKTÖRÜN GELECEĞİ PARLAK"

"KONUT AÇIĞI VAR" İnşaat sektörü uzun yıllardır ülkemizin lokomotif sektörü olarak büyümesini devam ettiriyor. Sektör son 15 yılda çok yol kat etti. Hala önü çok açık ve parlak bir geleceği var.

"KONFORLU YAŞAM TALEBİ" Nitelikli konut ihtiyacı her zaman olacak. İstanbul'da hala çok ciddi konut açığı var. Gerek kentsel dönüşüm bölgelerinde gerekse çok yoğun bölgelerde olsun birçok insan evini değiştirmek istiyor. Bunun altında yatan neden rahat konforlu yaşama dönüş planı. Günümüzde sürekli yeni binalar çıktıkça insanlar konforunu değiştirmek istiyor. Biz de özellikle bu kesime yönelik çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürüyoruz.

Super Tower, Freedom Tower gibi dünyadaki ikonik binaların yaratıcısı olan SOM ile birlikte İstanbul Tower 205'i tasarladık. Bir mühendislik ve mimarlık harikası olan yapı, bulunduğu alanı daha da güzelleştiren hem estetik hem yaratıcı hem de kullanışlı bir bina. Projemizi 2018'in sonbaharında teslim edeceğiz.

Hayalindeki projeyi ne kadar sürede gerçekleştirdiniz?
İstanbul Tower 205 planlama ve projelendirme aşamalarıyla birlikte 7-8 yıllık bir çalışmanın sonucu.

Bu projeyle ilgili zorluklar nelerdi? Projenin getirisi ne oldu?
İstanbul'un en merkezi yerinde teknik olarak dikey bina yapmak kolay iş değildi. Ancak işin her alanında büyük özverili çalışanlarımızla tüm zorlukların üstesinden geldik ve projemiz hemen hemen bitti. Getiri anlamında Türkiye'nin en merkezi yerinde gerek teknolojik, gerek mimari, gerekse değer anlamında en iyi ofis binasına imzamızı attık.

İnşaat alanında bugüne kadar kaç proje yaptınız? Yeni projeler olacak?
İstanbul'un en önemli merkez lokasyonlarında bugüne kadar bitmiş toplam 18 projemiz, inşaatı devam eden 6 projemiz, planlaması başlayacak olan 4 projemiz bulunuyor.

Yaptığınız projeler arasında öne çıkanlar hangileriydi?
İstanbul Tower 205, Blue Lake İstanbul, Koru Florya, Aqua Florya AVM ve İstanbul Akvaryum, Ispartakule, Historia AVM, Crowne Plaza Florya gibi konut, ofis mekanları ve alışveriş merkezlerinin yanı sıra Kemerburgaz'ı marka yapan Kemerlife 21, Kemerlife XXII, Kemerlife XXIII, Kemer Ofis ve Arketip gibi konut projelerini inşa ettik. Bunun yanı sıra yurt içinde ve yurt dışında pek çok başarılı çalışmaya imza attık.

Bugüne kadar ne kadar yatırım yaptınız? Grubunuzun büyüklüğü nedir?
2 milyar TL yatırıma imza atan grubumuzun aktif büyüklüğü 4 milyar TL seviyesinde bulunuyor.

2017'yi nasıl geçirdiniz?
2017'de yatırımlarımız hem inşaat hem eğitim sektöründe devam etti. Bununla birlikte sektördeki kaliteyi ve güveni artırmaya yönelik faaliyetlerimizi de sürdürdük. 2017'de Metal Yapı Konut'ta gayrimenkul tarafına Maslak'ta 2 yeni arsa alımıyla birlikte yatırım yaptık. Doğa

"MARKALAŞMA EKSİK KALDI"

DİĞER SEKTÖRLERİN GERİSİNDE Gayrimenkul sektörünü diğer sektörlerle karşılaştırdığımızda markalaşmanın henüz tam gerçekleşmediğini söyleyebilirim. Öncelikle kim olduğumuzu ve varoluş amacımızı çalışanlara, müşterilere, kamuoyuna iyi aktarmak ve dönemsel aralıkla bunun altını çizmemiz çok önemli.

SATIŞ ARTICI PAZARLAMA Sonrasında müşteri odaklı pazarlama teknikleri geliştirilmeli ve satış artırıcı çabalara ulaşabilmek için öncelikli olarak pazarlama stratejileri uygulanmalı.

"KISA VADELİ BAKMIYORUZ" Gayrimenkul sektöründe imaj ve prestij çalışmaları yapılmalı ve uzun vadede işletmeler hizmetlerini birbirlerinden ayırt edebilmek için markalaşma yoluna gitmeli. Biz de Metal Yapı Konut olarak kişisel başarı hikayeleri ve kısa vadeli projelerle değil, proje geliştirme, üretim, mimari farklılaşma, özel tasarım ve endüstriyel tasarımcılarla işbirlikleri ile markalaşma yolunda hızla ilerlemeye çalışıyoruz.

Okulları'nda ise yeni okul arazileri ve kampüs alanları ile fiziki olarak okulların yenilenmesi için 100 milyon TL'nin üzerinde yatırım yaptık.

2018'e ilişkin hedefleriniz nelerdir?
2018 yılı bizim için teslimler yılı olacak. Bu yıl Kemerlife XXIII, Blue Lake, İstanbul Tower 205 ve Real Life olmak üzere 4 projemizi sahiplerine teslim ediyoruz.

Önümüzdeki dönem için büyüme hedefiniz nedir?
Şirketimizin İstanbul'un önemli lokasyonlarındaki yatırımları hızla devam edecek. Önümüzdeki 5 yıl da planladığımız projeler ve arsa stoku ile hedefimiz 2,5 milyar dolar ciroya ulaşmak.

Sektörde yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Bu anlamda nasıl bir hayaliniz var?
Şirketimiz özellikle proje geliştirme konusunda, insanların ihtiyacını görüp o ihtiyacı üretme çabası ve konforlu yaşam alanları yaratması ile sektörde farklılaşıyor. Bunun için de belirli bir vizyon gerekiyor. Şirketimiz bu vizyonumuzla projenin ilk aşamasından son aşamasına kadar kaliteyi yöneterek insanlara konforlu yaşam alanları sağladı. Bu farklılıklarımız da bizi başarıya taşıdı. Projelerimizde yaşamı hissedeceğiniz, prestijli yaşam alanları yaratmayı hedefliyoruz. Metal Yapı Konut'u özel kılan, taş, toprak, tuğla ve betondan öteye geçerek yapılan inşaatlarda işin içine "yaşam" katmasıdır. ■

QUA® Services

Kurumsal Performans Yönetim Platformu

1 Tek platform üzerinden erişim

Kullanıcı dostu arayüz

Responsive tasarım

3+ Yıllık geliştirme

2000+ kullanıcı

8 Farklı modül

- Kalite
- Sınav
- Performans
- Raporlama
- Görev
- Talep
- Puantaj
- WFM Light

www.procat.com.tr

“İLK BİYOTEKNOLOJİK İLACI ÜRETECEĞİZ”

CinnaGen İlaç, Türkiye’de biyoteknoloji alanında Ar-Ge merkezi ve üretim tesisi kuruyor. İlk etapta 100 milyon dolarlık yatırım yapılıyor. CinnaGen İlaç Kurucu Ortağı ve CEO’su Ferhat Farşi, “En büyük amacımız, Türkiye’nin ilk ileri teknolojili biyoteknolojik ilacını üretmek. Monoklonal antikor ilaçların A’dan Z’ye bütün proseslerini Türkiye’de yapıp dünyaya ihracatını gerçekleştireceğiz” diyor.

CinnaGen, Orta Doğu, Türkiye, Afrika bölgesinin en büyük biyoteknolojik ilaç üreticisi konumunda. Bu yıl da Türkiye'de önemli bir yatırım gerçekleştiriyor. CinnaGen İlaç Kurucu Ortağı ve CEO'su Ferhat Farşi, "Türkiye'de biyoteknoloji alanında Ar-Ge merkezi ve üretim tesisi kuruyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda geçen yıl öncelikle Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde fabrikamızın temellerini attık. 2018 yılının Eylül ayında fabrikamızı açmayı planlıyoruz" diyor. CinnaGen İlaç, ilk etapta 30 milyon dolarlık fiziki bir yatırım yapıyor, bu rakam ürünlerin teknoloji transferiyle birlikte 100 milyon dolara kadar çıkacak. "Hem Türkiye'deki fabrika yatırımımıza hem ihracatta yaptığımız pazar çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz" diyen Farşi, Türkiye'nin jeopolitik konumundan dolayı Avrupa ülkelerine de ihracat yapmayı hedefliyor. Şirket, kanser ilaçları, MS ilaçları, romatoid artrit ilaçları, kan hastalıkları ile ilgili ilaçlar, kısırlık tedavisine yönelik ilaçlar ve yetim ilaçlar alanında çalışıyor. Farşi, "Kendi ilacımızı üretip bunu dünyaya ihraç etme hedefinde ilerliyoruz" diyor. CinnaGen İlaç Kurucu Ortağı ve CEO'su Ferhat Farşi'ye Türkiye'de hedeflerini sorduk:

Şirketinizin Türkiye'de hangi alanlarda, nasıl çalışmaları bulunuyor?
CinnaGen İlaç olarak, Türkiye'de biyoteknoloji alanında Ar-Ge merkezi ve üretim tesisi kuruyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda geçen yıl öncelikle Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde fabrikanın temellerini attık. 2018 yılının Eylül ayında fabrikamızı açmayı planlıyoruz. İlk etapta 30 milyon dolarlık fiziki bir yatırım yapıyoruz. Ürünlerin teknoloji transferiyle birlikte know-how'ı da katarsak ilk etapta toplamda 100 milyon dolarlık bir yatırımı hayata geçiriyoruz. Fabrikamızda ayrıca100 kişiyi istihdam etmeyi planlıyoruz. Satış-pazarlama ekibini de dahil ettiğimizde yaklaşık 150-200 arası bir kadromuz olacak. Hem Türkiye'deki fabrika yatırımımıza hem ihracatta yaptığımız çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Şu ana kadar Sri Lanka, Fas, Cezayir, Ürdün, Ekvator, Senegal, Moldova ve Bosna ile anlaşma imzaladık. Vietnam ve Bangladeş ile anlaşma yapmak için görüşüyoruz. Bunun dışında 12 ülkede görüşmelerimiz devam ediyor. Türkiye'nin jeopolitik konumundan dolayı Avrupa ülkelerine ihraç yapmak, hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Şirketin geleceğine dair en büyük hayaliniz ne?
Türkiye'nin biyoteknoloji ilaçlarıyla ilgili faturası 2016'da yaklaşık 1 milyar dolar iken, 2017'de ise 1,5 milyar dolara yükseldi. Bu trend devam ederse bu rakam 2 ila 3 milyar dolara kadar yükselecek. Bu ürünlerin mutlaka Türkiye'de üretilmesi gerekiyor. Özellikle biyoteknoloji için kolay ulaşılabilir bir tedavi seçeneği olması. Türkiye'nin gerek konumu gerek uluslararası iş tecrübesi gerekse eğitim seviyesi ile öncelikle bölgenin sonra dünyanın önde gelen biyoteknolojik ilaç üretim üssü olması gerekiyor. Bu henüz gerçekleşmedi, önümüzdeki 3-5 yıl içinde bunu gerçekleştirebileceğimizi görüyorum.

"KANSER, MS VE KAN İLAÇLARI YAPACAĞIZ"

BÜYÜK ÜRETİM ÖLÇEĞİ CinnaGen, META bölgesinde ana faaliyet alanı biyoteknoloji olan tek ve en büyük şirket. Bu bölgede iş yapmaktan dolayı üretim ölçeğimiz oldukça büyük. Bunun dışında biz ürünün geliştirme süreçleri dahil tüm süreçlerini kendi içimizde yapabiliyoruz. Bu kabiliyetin oluşmasında biri Almanya'nın Berlin kentinde olmak üzere 5 Ar-Ge merkezimizin ve yurtdışındaki üniversitelerle ortaklaşa çalışmanın büyük katkısı var. Türkiye'deki Ar-Ge merkezimiz de diğer Ar-Ge merkezlerimizle birlikte çalışarak bu ivmeyi hızlandıracak.

ÜS YAPACAĞIZ Başta MAB'lar yani monoklonal antikor olmak üzere hücreden bitmiş ürüne biyoteknolojik ilaç teknolojisini Türkiye'de hayata geçirmeyi planlıyoruz. Amacımız başta Türkiye olmak üzere biyoteknolojik ilaçların her hasta

HEDEF ALANLAR Sloganımız "Sağlığa olan tutkumuz hayallerin ötesinde". Hedeflediğimiz alanlar çok hassas tedavi grupları, kanser ilaçları, MS ilaçları, romatoid artrit ilaçları, kan hastalıkları ile ilgili ilaçlar, kısırlık tedavisine yönelik ilaçlar ve yetim ilaçlar gibi. Kendi ilacımızı üretip bunu dünyaya ihraç etme hedefinde ilerliyoruz. Bu sadece bir hedef değil aynı zamanda bizim uzun vade planımız.

ve savunma sanayi bir ülkenin sahip olması gereken iki stratejik alan. Türkiye'nin mutlaka bu alanlarda söz sahibi olması gerekiyor. Bu verileri göz önüne aldığımızda üreteceğimiz biyoteknolojik ilaç sayesinde yüz milyonlarca dolarlık ihracata bir tek kalemle ulaşmış oluruz.
En büyük amacım 2023 hedeflerimiz çerçevesinde Türkiye'yi biyoteknolojik ilaçlar alanında öncelikle cari açığı sıfırlayarak sonrasında ihracat fazlası getiri elde eden konuma getirmek. Sağlık alanına ve ekonomiye katkı sağlayacağına inandığımız Türkiye'nin ilk ileri teknolojili biyoteknolojik ilacını üretmek istiyoruz. Bunun için de monoklonal antikor ilaçların A'dan Z'ye bütün proseslerini Türkiye'de yapıp dünyaya ihracatını gerçekleştireceğiz.

Bu yolda nasıl yatırım planlarınız bulunuyor?
Üretim tesisimizle birlikte Ar-Ge tesisi yatırımımızı da planladık. Yeni biyoteknolojik ilaçları geliştirmek için sürekli yıllık ciromuzun yüzde 20-30'unu Ar-Ge'ye harcıyoruz. Şu anda Ar-Ge yatırımları Türkiye'de yüzde 1 seviyelerinde. CinnaGen İlaç olarak bina ve tesis yatırımı yanında yurtdışındaki Türk bilim insanlarının da Türkiye'ye gelmesini, yıllardır söylenen üniversite-sanayi-kamu işbirliğini, artık ülkemizin bilgiyi üretebileceği yatırımları sağlayacağız. Start up'ların da bu çerçevede yer alması gerektiğini düşünüyorum. Yakın gelecekte onlarla ilgili bir çalışmamız da olacak.
CinnaGen İlaç'ın kurulmasından itibaren dünyada pek çok ülkedeki üniversiteleri gezme fırsatı buldum. İhracat faaliyetleri ile ilgili görüşmelerim esnasında üniversitede çalışan Türk bilim insanlarıyla irtibat kurdum. ABD'nin doğu ve batı yakasındaki araştırma merkezleriyle temaslarım devam ediyor. Özellikle batı bölgesinde Kaliforniya, doğu bölgesinde ise Boston'da Türk bilim insanlarının yoğun olarak çalışmalar yaptığını gördüm. Mesela Boston'daki Harvard Üniversitesi ve Tufts Üniversitesi'nden, Türkiye'den araştırma yapmak için doktora düzeyinde genç araştırmacılarla tanıştım. Bu üniversitelerde Türk bilim insanlarının önemli araştırma projelerinde yer aldıklarını gördüm. Endüstriyel biyoteknolojide, biyoloji, mikrobiyoloji ve moleküler biyoloji alanlarında önemli çalışmalar yapıyorlar. Türkiye'de bu alanlarda araştırma yapma imkanı bulamadıkları için ABD'ye gidiyorlardı. Bu uzmanların çoğu ABD'de yaptıkları araştırma çalışmaları bittikten sonra Türkiye'ye dönebilirler. Bu dönüş kararında en önemli etken onlara iş imkanı ve ortamı sağlamak olacak. Bence en güzel yatırım da bu olacaktır.

Sektörünüzün Türkiye'de ve dünyada geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz? Nasıl bir katkınız olacak?
Ülkemizde biyoteknolojik ilaçların tamamına yakını ithal ediliyor. Bu kapsamda ülkemiz biyoteknolojik ilaçta ithalata bağımlı. Bu hem bir sanayici olarak hem bir Türk vatandaşı olarak beni üzüyor. Sadece ithalata dayalı bir sistem devam edemez, bir yerden sonra sürdürebilir olmaktan çıkacak.
Bu yılın sonunda faaliyete geçecek olan tesisimizle ve gelecekte hayata geçireceğimiz yeni yatırımlarla bu bağımlığı azaltıp ülkemizi biyoteknoloji ihracatçısı bir ülke konumuna taşıyacağız. Yapacağımız bu teknoloji hamlesiyle katma değeri yüksek ürünlerin ihracatını yaparak cari açığın küçülmesine büyük katkı sağlamış olacağız. ■

"BİYOTEKNOLOJİDE İLK AKLA GELEN OLACAĞIZ"

On yıl önce Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın en büyük biyoteknolojik ilaç şirketi olmayı hedefledik ve bunu gerçekleştirdik. Mevcut durumda Ortadoğu, Türkiye, Afrika (META) bölgesinin en büyük biyoteknolojik ilaç üreticisiyiz.
Şirketimizin hedefi, 380 milyar dolarlık hacme sahip dünya biyolojik ilaç pazarında, ilk 10 global biyoteknolojik şirketi arasında olmak. Türkiye'deki yatırımımız bu yönde atılmış en büyük adımlardan biri olarak hedefleri gerçekleştirme yolunda azmimiz ve kararlılığımızın göstergesi oldu. Kendimizi Türkiye ve biyoteknoloji denilince akıllara gelen ilk şirket olacak şekilde konumlandırıyoruz. Aldığımız geri bildirimler de bu yolda başarılı bir şekilde ilerlediğimiz yönünde.

THOMPSON HOTELS
SAN ANTONIO
HOUSTON
EB5
EB-5 YATIRIMI İLE
TÜM AİLENİZE AMERİKA'DA
OTURMA VE ÇALIŞMA İZNİ
THOMPSON HOTEL SAN ANTONIO PROJESİ
HOUSTON EB-5 size 500.000$ yatırım ile
Green Card imkanı sunuyor.
EB-5 YATIRIMI SİZE VE AİLENİZE;
* Oturma ve çalışma izni
* Emeklilik
* Serbest dolaşım
* Eğitim avantajları
* Vatandaşlık hakkı
VESTA
GLOBAL
Real Estate, Marketing And Consulting Services
0212 284 17 04
info@vestaglb.com
www.vestaglb.com

“AMERİKA VE UZAK DOĞU’YA UÇURACAĞIZ”

Sabiha Gökçen Havalimanı şu anda yolcu sayısı bakımından Türkiye'nin 2'nci ve Avrupa'nın 13'üncü büyük havalimanı konumunda. Önümüzdeki dönemde özellikle dış hat trafiğini artırmayı hedeflediklerini açıklayan İSG CEO'su Ersel Göral, "En büyük hayalimiz Sabiha Gökçen'e Amerika ya da Uzak Doğu uçuşlarının da yapılması. Bu hayalimizi 2 yıl içinde gerçekleştirmek istiyoruz. Toplam yolcu kapasitemizi de yıllık 65 milyon yolcuya çıkarmayı hedefliyoruz" diyor.

Geçtiğimiz yıl, Sabiha Gökçen Havalimanı 31,3 milyon yolcuya hizmet verdi. Havalimanı, yolcu sayısı bakımından Türkiye'nin 2'nci ve Avrupa'nın 13'üncü büyük havalimanı konumunda bulunuyor. "2017 yılında yolcumuzun yaklaşık yüzde 65'i iç hat yolcusu" diyen İSG CEO'su Ersel Göral, özellikle dış hat trafiğini artırarak yurt içi ve yurt dışı oranlarını kısa zamanda yüzde 50-50 seviyesine getirmeyi planlıyor.
Bu amaçla havalimanında 2'inci pist inşaatı devam ediyor. 2019 yılı başında ikinci pistin tamamlanmasıyla beraber okyanus ötesi uçuşlarda açılacak. Göral, bu konuda en yakın dönemli hedeflerini şöyle aktarıyor: "En büyük hayalimiz Sabiha Gökçen'e Amerika ya da Uzak Doğu uçuşlarının da yapılması. Bu hayalimizi 2 yıl içinde gerçekleştirmek istiyoruz."
Ayrıca Göral, İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı'nı yakın coğrafyadaki havalimanlarının hem yapım hem işletme sorumluluklarını üstlenebilecek bir kimliğe sokmayı da amaçlıyor.
Bu nedenle yakın coğrafyadaki yurt dışı havalimanı ihaleleri de takip ediliyor.
Temmuz ayında iç hatlar binasının genişleme projesinin tamamlanmasıyla yolcu kapasitesini yıllık 33 milyon yolcudan 41 milyon yolcuya çıkaracak İSG CEO'su Ersel Göral ile yakın dönemde şirketi için kurduğu hayalleri konuştuk:

Sabiha Gökçen Havalimanı için yakın vadede nasıl hedefleriniz var?
Sabiha Gökçen Havalimanı şu anda yolcu sayısı bakımından Türkiye'nin 2'nci ve Avrupa'nın 13'üncü büyük havalimanı konumunda. 2017 yılında toplam 31,3 milyon yolcuya hizmet verdik. Yolcumuzun yaklaşık yüzde 65'i iç hat yolcusu. Önümüzdeki dönemde özellikle dış hat trafiğini artırmayı hedefliyoruz. Yurtiçi ve yurtdışı oranlarını kısa zamanda yüzde 50-50 seviyesine getirmek istiyoruz.
Havalimanımızda sahip olduğumuz tek pistten dolayı okyanus ötesi uçuşlar için çok aceleci davranmıyoruz. Hali hazırda 2'nci pist inşaatı devam ediyor. 2019 yılı başında ikinci pistin tamamlanmasıyla beraber bu uçuşlar için de önümüz açılacak.
Bizim en büyük hayalimiz Sabiha Gökçen'e Amerika ya da Uzak Doğu uçuşlarının da yapılması. Bu hayalimizi 2 yıl içinde gerçekleştirmek istiyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de uzun vadede şirketinizi nasıl konumluyorsunuz?
İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı olarak yakın coğrafyadaki havalimanlarının hem yapım hem işletme sorumluluklarını üstlenebilecek bir kimliğe bürünmeyi hedefliyoruz. Uzun vadede Sabiha Gökçen'de büyümenin yanında, yakın coğrafyamızdaki yurt dışı havalimanı ihalelerini de takip ediyoruz.
İSG olarak kendimizi Malaysia Airports Holdings Berhad'ın (MAHB) Avrupa, Orta Doğu ve Rus Cumhuriyetleri'ne açılan kapısı olarak konumlandırdık. MAHB'nin de zaten bölgedeki

SEKTÖRDE HEDEF 200 MİLYON YOLCU

SON 15 YILDA Türk sivil havacılığı son 15 yılda müthiş bir ivme kazandı, önemli gelişmeler kaydettik. Bu yıl Türkiye'deki havalimanları toplamda 200 milyondan fazla yolcuyu hedefliyor. Geçen yıl bu rakam 193 milyondu.

HIZLANACAK İstanbul'un yeni havalimanının devreye alınmasıyla birlikte bu gelişme ve büyüme çok daha hızlı bir ivme kazanacak. Şüphesiz ki bu büyüme bizim potansiyelimize de artı katkılar sağlayacak.

“İLK 4 AYDA YOLCU SAYIMIZ YÜZDE 17 ARTTI”

10 MİLYONU GEÇTİ 2018 yılında yolcu artışımız devam ediyor. Bu yılın Ocak-Nisan döneminde toplam 10 milyon 665 bin 336 yolcuya ev sahipliği yaptık. İstanbul Sabiha Gökçen'de ilk 4 aylık yolcu artışı geçen yıla göre yüzde 17 olarak gerçekleşti.

ÇİFT HANELİ Havalimanımızdan yılın ilk 4 ayında 3,4 milyon dış hat yolcusu uçuş yaparken, dış hat yolcu artışı yüzde 16 oldu. Aynı dönemde iç hat yolcu sayımız ise 7,2 milyon olarak gerçekleşerek, iç hat yolcu sayımızdaki artış yüzde 17'ye ulaştı. Bu yıl sonunda yolcu sayısı anlamında çift haneli büyümeyi yakalamış olacağımızı ümit ediyorum.

fırsatlarla yakın bir ilgisi var ve bizi de merkez üssü olarak kullanıyorlar. Bizim de bunu yapacak insan kaynağımız ve tecrübemiz var.

Sektörünüzde rakiplerinizden en büyük farklarınız neler?

Bizim için en önemli konulardan biri misafir memnuniyeti. Bunun gerçekleşmesini sağlayan en önemli konu da zamanında kalkış oranları. Sabiha Gökçen Havalimanı olarak 2017 yılında elde ettiğimiz yüzde 82,3 zamanında kalkış oranı ile dünya sekizincisi olduk ve yine dünyada ilk 10'a giren tek Türk havalimanı olma başarısını elde ettik. Bu bizi diğer rakiplerimizden üstün kılan en önemli farklarımızdan biri.

Yine metro inşaatının da önümüzdeki yılın başında tamamlanmasıyla İSG'den Pendik-Kadıköy metrosuna direkt bağlantı sağlanmış olacak. Bu durum da yine bize büyük bir avantaj sağlayacak. Sabiha Gökçen'den bagajını alıp çıkan bir yolcumuz 35 dakikada Kadıköy'e, 45 dakikada Taksim'e rahatlıkla ulaşabilecek. Başka bir deyişle 2019 yılı itibarıyla İstanbul'un tek “şehir havalimanı” statüsüne kavuşacak olan havalimanımız aynı zamanda “çok kolay erişilebilir” kimliğine de bürünecek.

3-5 yıllık vadede rekabette yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Bu anlamda hangi yeni hizmetleri sunacaksınız?

Bu yıl iç hatlar binamızın genişleme projesinin tamamlanmasıyla yolcu kapasitemiz artacak. Temmuz ayında hizmete sokmayı planladığımız bu yatırımla birlikte terminalin yolcu kapasitesi yıllık 33 milyon yolcudan 41 milyon yolcuya çıkacak. Terminal kapasitesini artırmanın yanında ikinci pist inşaatı da devam ediyor. 2019 yılı içinde yeni pist inşamız bitecek. Buna paralel olarak terminal kapasitemizi de artırmaya devam edeceğiz. 2 yıl içinde inşa edip hizmete almayı planladığımız ilave terminal projemizle toplam yolcu kapasitemizi yılda 65 milyon yolcuya çıkarmayı hedefliyoruz. Özetle Sabiha Gökçen Havalimanı, 2020 yılı itibarıyla iki piste sahip, toplamda 80 uçuş/saat ve 65 milyon yolcu/yıl kapasiteli bir havalimanı haline gelecek. ■

arzum OKKA

Türk Kahvesi'nde okkalı bir fark yarattık!

- %100 KÖPÜK GARANTİSİ
- KÖZDE KAHVE KEYFİ
- KENDİ KENDİNİ TEMİZLEME
- DOĞRUDAN FİNCANA SERVİS

reddot award 2014
honourable mention

PLUS X AWARD honoured as: BEST PRODUCT 2016/2017

PLUS X AWARD 2017/2018 | Achieved for: Design, Ease of Use

TESTURTEIL Haus & Garten Test Endnote 1,4 sehr gut Arzum Okka Komfortabler war der volle Mokka-Genuss noch nie Im Test: Mokka-Geräte Januar 2017 - www.hausgartentest.de

DEKRA tested

IDA DESIGN AWARDS HONORABLE MENTION 2015

arzumokka | arzumokka.com

"50'NCİ YILDA LİDERLİĞİ HEDEFLİYORUZ"

Doğtaş Kelebek, 2017 yılında güçlü bir büyümeye imza attı ve 2016 yılına göre yüzde 52 büyüyerek 600 milyon TL'nin üzerinde bir ciroya ulaştı. Şirket, 2018'de sektörünün en az iki katı büyüme hedefiyle ilerliyor. Doğtaş Kelebek CEO'su Ersin Serbes "Sektörde Türkiye'nin en büyük ihracatçısı olmayı istiyoruz. Doğtaş'ın kuruluşunun 50'nci yılı olan 2022'de sektör lideri olmayı hedefliyoruz. Markalarımızla yurt dışında yaygınlaşarak, ciromuzun yüzde 50'sini ihracatın oluşturmasını amaçlıyoruz" diyor.

Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

Doğtaş, 45 yıllık geçmişe sahip. 83 yıllık, Cumhuriyet tarihinin en köklü markalarından biri olan Kelebek Mobilya ile 2012 yılında birleşerek mobilya pazarında gücüne güç kattı. Birleşme sonrası Doğtaş Kelebek Mobilya San. ve Tic. A.Ş. çatısı altında; Doğtaş, Kelebek Mobilya, Kelebek Mutfak ve Banyo ile Lova Sleep markaları yer alıyor. Şirket, 2017 yılında güçlü bir büyümeye imza attı ve 2016 yılına göre yüzde 52 büyüyerek 600 milyon TL'nin üzerinde bir ciroya ulaştı. 2018'de yeni markası Lova Sleep ile yatak ve ev tekstili alanına da giren Doğtaş Kelebek, 2018'de sektörünün en az iki katı büyüme hedefiyle ilerliyor. Doğtaş Kelebek CEO'su Ersin Serbes "2017 yılı bizim için yeni bir atılımın da başlangıcı oldu. Sektörde Türkiye'nin en büyük ihracatçısı olmayı istiyoruz. Doğtaş'ın kuruluşunun 50'nci yılı olan 2022'de sektör lideri olmayı hedefliyoruz. Markalarımızla yurt dışında yaygınlaşarak, ciromuzun yüzde 50'sini ihracatın oluşturmasını amaçlıyoruz" diyor.

Doğtaş Kelebek CEO'su Ersin Serbes'in sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

2017 yılı Doğtaş Kelebek açısından nasıl geçti?

Yoğun bir çalışma temposuyla satış grafiğini yukarı çıkardık ve 2017 yılında güçlü bir büyüme hikayesine imza attık. 2016 yılına göre yüzde 52 büyüme gösteren şirketimiz, 2017'yi 600 milyon TL'nin üzerinde bir ciroyla

"MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ" ŞİRKET POLİTİKAMIZ

DENEYİM ÇOK ÖNEMLİ **Mobilya çok keyifli bir sektör. İnsanların hayatının içindesiniz, onların yaşam alanlarındaki her anına tanıklık ediyorsunuz. Evlenenler, evini yenileyenler, en ufak bir dekorasyon ihtiyacı olanlar bile bu satın alma yolculuğunda çok heyecanlı oluyor. Müşterilerimizin istek ve ihtiyaçlarını iyi anlayıp onlara istedikleri yaşam alanlarını yaratmalarında destek olmaya çalışıyoruz. Bizden ürün alan müşterilerimiz birkaç yıl o ürünlerle yaşıyor. Durum böyle olunca uçtan uca müşteri deneyimi çok önemli.**

HAYATI KOLAYLAŞTIRIYORUZ **Müşteri memnuniyetini şirket politikamız olarak belirledik. Müşterilerimizin yalnızca mobilya ihtiyaçlarını karşılamak yeterli değil, yaşam alanlarında yaratmak istedikleri ortam için destek olmak, önerilerde bulunmak çok önemli. Biz mobilya üretip satan bir üretici olmanın ötesinde; müşterilerimizin yaşam alanlarına keyif katmayı amaçlayan ve onlara uygun çözümler sunan, hayatı kolaylaştıran, takip edilen, fikir danışılan, satış sonrasında da memnuniyeti sağlamak adına hızlı hareket eden bir marka konumundayız.**

kapattı. 2017 yılı bizim için yeni bir atılımın da başlangıcı oldu.

2018 hedefleriniz neler?
Yenilenen ve trendlere uygun ürün portföyümüz, yenilediğimiz mağaza konseptlerimiz, satış sonrasında fark yaratan uygulamalarımız ve yapacağımız yeniliklerle bu yıl da mobilya perakendeciliğinde adımızdan söz ettirmeye devam edeceğiz. Büyüme hedeflerimize göre üretim yatırımlarımızı bitirmiş durumdayız. Markalaşmanın öneminin farkındayız ve yatırımlarımızı da dünya markası olma hedefiyle yapıyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda yeni bayilikler vermeye, yeni mağazalar açmaya devam edeceğiz.
Bugüne kadar yatak üretimi de gerçekleştiriyorduk ancak bu alanda bilinirliliğimiz mobilya kadar değildi. Kişiye özel, kişisel faydayı ön planda tutan yatak ve ev tekstili koleksiyonu hazırladık. Piyasaya yeni markamız Lova Sleep ile iddialı bir giriş yapıyoruz. Yeni markamız öncelikli olarak Doğtaş ve Kelebek konsept mağazalarımız içinde ayrı bir bölümde satışa sunuldu. 2017 yılında başlattığımız projeler ve yaptığımız yatırımlarla 2018'de başarımızı daha da yukarılara çıkarmak istiyoruz.
Yurt içi ve yurt dışında güçlü iş ortaklarıyla görüşmelerimiz devam ediyor ve mağazalaşma konusunda yeni yatırım taleplerini titizlikle değerlendiriyoruz. Özellikle metropollerde kentsel dönüşümle beraber fırsatlar arttı, tüm bu fırsatları değerlendiriyoruz. Prestijli konut projelerinde yer alarak toplu işlerdeki ciromuza da katkı sağlıyoruz.

Gelecek 3-5 yıl için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?
Her yıl sektör ortalamasının çok üzerinde büyüme yakalıyoruz. Önümüzdeki yıllar için hazırladığımız projeksiyonda da büyüme hedeflerimiz tahmini sektör ortalamasının en az iki katı olacak.

Sektörde yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Nasıl bir hayaliniz var?
Perakende sektörü dinamikleriyle yürüyen bir şirketiz. Global markalar yaratmanın gerektirdiği şekilde hareket ediyoruz. Mart ayında Çin Guangzhou Mobilya Fuarı'nda, Nisan'da da Milano Uluslararası Mobilya Fuarı'nda standlarımızla yer aldık. Türk markasının gücünü dünyaya kanıtlama gayreti içindeyiz.
Yıllardır gerçekleştirilen birçok araştırmanın sonuçlarında başarı elde ettik. Sektörünün en beğenilen şirketi seçildik, en değerli ve süper markalar arasında yer aldık, birçok tasarım, kalite ve hizmet ödülüne layık görüldük. Bu ödüller kurumsallığımızı ortaya koyduğu gibi profesyonel yönetim anlayışımızın da bir göstergesi. Bu başarılar rekabette de bizi farklılaştırıyor ve öne çıkarıyor. Doğtaş'ın kuruluşunun 50'nci yılı olan 2022'de sektör lideri olmak istiyoruz.

Mobilya sektöründe Doğtaş ve Kelebek denince akla gelenler neler olacak? Bu konudaki hayalinizi paylaşır mısınız?
Her iş sürecimizi bir perakendeci gözüyle ele alıyoruz. Mobilya perakendesindeki öncü çalışmalarımız sektörde dikkat çekiyor, örnek alınıyor. Müşteriyi işimizin merkezine aldığımız, onların beklenti ve ihtiyaçlarını gözeterek yaptığımız çalışmalara dayanan bir strateji izliyoruz. Onlara yeni, farklı, kullanışlı ve trendleri yansıtabilecekleri yaşam alanları oluşturmaya çalışıyoruz. Koleksiyonlarımızı da mağazalarımızda müşterilerimizin evlerinde görmek istedikleri şekilde sunuyoruz.

Doğtaş ve Kelebek markaları sadece Türkiye'de değil yurt dışında da Türk mobilyasını kalitesiyle ve modern tasarımıyla öne çıkarıyor ve temsil ediyor. Yurt içi ve yurt dışında yer alan 360'ın üzerinde Doğtaş ve Kelebek konsept mağazalarımızda koleksiyonlarımızı müşterilerimizle buluşturuyoruz. Yeni yaşam tarzları, alternatifleri tasarlama sorumluluğumuz var. Sadece bu da değil mağazanızın konumu, ürünlerinizin sergilenme biçimi, müşteri profili, satış sonrası hizmet ve pazarlama çalışmalarınızın hepsinin optimize olması gerekiyor. Dünya geneline yayılan satış noktalarımızı düşünürsek, farklı kültürlerden insanlara ve onların ortak beğenisine hitap edecek ürünler geliştirmeye çalışıyoruz.
İhracata yönelen şirketlerden biriyiz. Sektörde Türkiye'nin en büyük ihracatçısı olmayı istiyoruz.

Sektörün Türkiye'deki geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz?
Sektörü de geliştirecek çalışmalara odaklanıyoruz. Mobilya sektörünün gelişmesi ve Türkiye'nin lokomotif sektörleri arasında yer alması adına hükümetimizin sektöre yönelik destekleri önemli. Geçen yıl uygulanan KDV indirimi sektöre önemli bir hareket kazandırdı. Devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz. Navlun desteği ile belli ülkelerde navlunun tamamının, belli ülkelerde de bir kısmının desteklenmesi bekleniyor. Bu destekle birlikte yeni pazarlara gidilecek. Afrika ve Uzakdoğu başta olmak üzere ihracat pazarları genişleyecek. Ülke ekonomisinin, dış ticaret politikasının iş süreçlerimizde çok ciddi etkisi var. İstikrarlı gidişat bizlerin de hedeflerine ulaşmasında uygun koşulları beraberinde getirecektir.

"İHRACATIN PAYINI YÜZDE 50'YE ÇIKARACAĞIZ"

GLOBAL PAZARLAR Global pazardaki konumumuz her yıl güçleniyor. Aktif olarak 32 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Odaklandığımız Afrika pazarı ve deniz aşırı ülkelerde yaygınlığımızı artırıyoruz.

YENİ ÜLKELER Haziran ayında Liberya, Lübnan, Kazakistan, İsviçre, Libya, Kıbrıs, Azerbaycan ve Pakistan'daki 4'ü satış noktası olmak üzere 11 yeni mağazayı hizmete açacağız. Ağustos'ta Sudan, eylül ayında da Nijerya mağazalarımızı açacağız. Yıl sonuna kadar hem mevcut pazarlarda konumumuzu güçlendirmeyi hem yeni ülkelere giriş yapmayı planlıyoruz.

YENİ İŞ BİRLİKLERİ Mevcut durumda 31 mağazamız açılış sürecinde. Yurt dışı satışlarımızı güçlendirmek için yeni iş birliklerine imza attık. İtalya'daki yeni iş ortağımız 55 zincir mağazasında yeni yatak markamız Lova Sleep ürünlerinin satışı ve dağıtımını yapacak. İlk etapta İtalya'ya 15 tır ürün sevkiyatını gerçekleştiren şirketimiz, ağustos ayında da tüm satış noktalarında Lova Sleep markasını konumlandırmış olacak.

3 MARKAMIZLA İDDİALIYIZ Bu ülkemiz için de gurur duyulacak bir gelişme. Doğtaş, Kelebek ve Lova Sleep olmak üzere 3 markamızda da iddiamızı koruyoruz. Markalarımızla yurt dışında yaygınlaşarak, ciromuzun yüzde 50'sini ihracatın oluşturmasını hedefliyoruz.

Doğtaş Kelebek'in geleceğine dair en büyük hayaliniz nedir?
İş hedeflerinizi net bir şekilde ortaya koymanız ve tüm süreci bu hedeflere yönelik tasarlamanız gerekir. Kurduğunuz hayaller gerçeğe uygun olmalı. Gerçekleşen her hayal de sizi ileriye taşıyacak yeni hayallerin oluşmasına olanak sağlar. Başarı tüm çalışma arkadaşlarınız ve iş ortaklarınızın da aynı hedefe aynı inançla odaklanmasıyla gelecektir. Sonuç olarak başarı ekip işi. Benim görevim de hedefe giden yolda, doğru ekibi kurmak ve iş süreçlerimizin sağlıklı yürümesini sağlamak. Sektörün dinamiklerini bilen takım arkadaşlarımız, bizimle aynı yolda yürümeye istekli iş ortaklarımızla Doğtaş Kelebek Mobilya'yı Türk mobilya sektörünün lideri yapma hedefine yoğunlaşarak çalışmalarımıza devam ediyoruz. ■

Ofisiniz Sizi Anlatmalı

İSTANBUL TOWER 205

Ofislerle ilgili bildiğiniz her şeyi unutun…

Metal Yapı Konut ve Yeşil GYO ortaklığı dünyaca ünlü mimari ofisi SOM'un İstanbul'a özel imzasıyla yükselen İstanbul Tower 205, iş dünyasının kalbi Levent'in en büyük, en yüksek, en yeşil ve en prestijli ofislerinin adresi.

- 100 m^2'den başlayan ofis seçenekleri
- Panoramik şehir, orman ve deniz manzaraları
- A'dan Z'ye akıllı bina teknolojileri
- Toplantı alanları, oditoryum ve konferans merkezi
- Tasarruf odaklı çevreci teknolojiler
- 1.300 metrekarelik fitness salonu
- VIP helikopter pisti ve Business Lounge alanı
- Şık lobi ve A^{+++} Concierge hizmetleri

U.S. GREEN BUILDING COUNCIL LEED CERTIFIED USGBC

444 205 3
istanbultower205.com

Büyükdere Cad.
No: 205
Levent / İstanbul

METAL YAPI KONUT

YEŞİLGYO

“BURSA’NIN GELECEĞİNİ TASARLIYORUZ”

Bursa, Türkiye’nin 2’nci büyük ihracatçı kenti. Şehir, yüzde 8’in altındaki işsizlik oranı ile istihdamda Türkiye ve AB ortalamasından çok daha iyi performans sergiliyor. Toplam 21 sanayi bölgesi ve 1 adet serbest bölge ile yaklaşık 4 bin ihracatçı şirketin olduğu Bursa’da 2017 yılında 14 milyar dolar ihracat gerçekleştirildi. Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, günü kurtarmak için değil geleceği tasarlamak için çalıştıklarını söylüyor. Aktaş, “Türkiye’nin 2023 vizyonu doğrultusunda Bursa’yı geleceğe taşıyacak adımları bir bir atıyoruz” diyor.

Bursa, aralarında Fiat, Bosch, Renault, Coca Cola, Nestle gibi dünya devlerinin de bulunduğu 1.000’e yakın uluslararası yatırımcıya ev sahipliği yapıyor. Toplam 21 sanayi bölgesi ve 1 adet serbest bölge ile yaklaşık 4 bin ihracatçı şirketin olduğu Bursa’da 2017 yılında 14 milyar dolar ihracat gerçekleştirildi. Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, günü kurtarmak için değil geleceği tasarlamak için çalıştıklarını söylüyor. Turizmden, kültür mirasını gün yüzüne çıkarmaya, trafikten çevreye pek çok önemli projelerinin sürdüğünü aktaran Aktaş, “Yeşili ve görseli daha zenginleşmiş, estetik kaygıların öne çıktığı, kenti temsil eden yapıların ortaya çıktığı ve en önemlisi de trafiği rahatlamış bir Bursa hedefiyle çalışmalarımıza devam ediyoruz. Türkiye’nin 2023 vizyonu doğrultusunda Bursa’yı geleceğe taşıyacak adımları bir bir atıyoruz” diyor.
Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş’ın açıklamalarından derlediğimiz önemli başlıklar şöyle:

2023 VİZYONU

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın yerel yönetimlerden gelmesinin Türkiye için büyük bir avantaj olduğunu söyleyen Başkan Alinur Aktaş, 2023 vizyonu doğrultusunda yerel yönetimlerinin

yetkilerinin gün geçtikçe arttığını hatırlattı. Ülkelerin değil, adeta şehirlerin bir yarış içinde olduğu günümüzde Bursa'yı bir adım taşımak için ulaşımdan çevreye, kırsal kalkınmadan tarihi ve kültürel mirasa kadar her alanda yoğun bir çalışma içinde olduklarının altını çizdi. AK Parti iktidarında insan ve hizmet odaklı yönetim anlayışı ile Türkiye'de gerçek yerel kalkınmanın başladığını dile getiren Aktaş, "Ülkemizde bütün yerleşim birimlerini yaşanabilir bir çevre haline getirmek ve şehirlerimizin hepsini bir veya bir kaç özelliğiyle öne çıkan marka şehirler haline getirmek hükümetimizin önceliği. Ülkemizin tamamını, kent ve kırsal alan farkı gözetmeksizin kadastrosu bitmiş, imar ve yerleşim planları hazırlanmış, altyapısı tamamlanmış mekanlar olarak tasarlıyoruz. Bu hedefler doğrultunda biz de Bursa'da günü kurtarmanın değil, geleceği tasarlamanın derdindeyiz. 'Yeşili ve görseli daha zenginleşmiş, estetik kaygıların öne çıktığı, kenti temsil eden yapıların ortaya çıktığı ve en önemlisi de trafiği rahatlamış bir Bursa' hedefiyle çalışıyoruz" diye konuştu.

ROTA TURİZME ÇEVRİLDİ

Bursa'nın Türkiye'nin 2'nci büyük ihracatçı kenti ve yüzde 8'in altındaki işsizlik oranıyla istihdamda Türkiye ve AB ortalamasından daha iyi performans sergilediğini hatırlatan Aktaş, Bursa'nın aralarında Fiat, Bosch, Renault, Coca Cola, Nestle gibi dünya devlerinin de bulunduğu 1.000'e yakın uluslararası yatırımcıya ev sahipliği yaptığını söyledi. Toplam 21 sanayi bölgesi ve 1 adet serbest bölge ile yaklaşık 4 bin ihracatçının olduğu Bursa'da 2017 yılında 14 milyar dolar ihracat gerçekleştirildi. Aktaş, "Bursa bu güçlü sanayinin yanında sahip olduğu tarihi, kültürel ve doğal değerleriyle aslında turizm için de çok cazip bir kent. Ancak bugüne kadar turizm ayağı hep geri planda kalmış. Bursa'nın 2023 vizyonunda turizm büyük önem taşıyor. Biz de Bursa Büyükşehir Belediyesi olarak hem bu değerlerimizi öne çıkaracak çalışmalar yapıyoruz hem de bu değerlerimizin tanıtımı için uluslararası fuarlara katılıyoruz" dedi.

"İZNİK DÜNYA KENTİ OLABİLİR"

Bitinya, Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı Medeniyeti izlerini taşıyan, I'inci ve 7'nci Ekümenik konsüllerin toplanması nedeniyle Hıristiyanlar için de önemli bir yer olan İznik için farkındalık oluşturacak projeler başlatıldı. Tarihi ve kültürel miras anlamında İznik'e büyük önem verdiklerini belirten Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, "İznik bir dünya kenti olabilir. Ama dünya kenti olabilmek için farkındalık oluşturabilecek projeleri hayata geçirmek gerekir. Bana göre göl içindeki batık bazilika bunlardan bir tanesi. Özellikle bazilika ile alakalı süreci hızlandıracağız. Ona yönelik hemen bir çalışma başlatıp, bir taraftan da reklamasyonu yapmalıyız. Yani gelip biri gözlemlemeli ki bazilika gerçek anlamda amacına ulaşsın. Yoksa bunun sadece sohbetini yapmak yeterli değil. Sahil düzenlemesi, Abdulvahap Tepesi, Roma Tiyatrosu, beraberinde içeride bazı lokal çalışmalar var, tarihi değerlerle alakalı restorasyonlar var. İnanıyorum ki kısa zamanda İznik ile ilgili ciddi bir farkındalık oluşturmaya başlayacağız" dedi.

TERMAL TURİZMDE BÜYÜK AVANTAJ

Bursa'nın sahip olduğu termal kaynaklar nedeniyle sağlık turizmi açısından da avantajlı bir kent olduğunu ifade eden Başkan Aktaş, İnegöl ilçesindeki Oylat Kaplıcaları'nın, temiz çevresi, güzel havası, kafeteryası, geniş park alanı ve eşsiz tabii güzellikleriyle bugün 4 tesiste 1.500 yatak kapasitesi ile hizmet verdiğini vurguladı. Günlük 7 bin kişi kapasiteli kaplıca suyunun bulunduğu Oylat'ta, yılın 4 mevsimi yerli ve yabancı turist akını yaşandığına dikkat çeken Aktaş, "Bunun yanında kent merkezimizdeki termal kaynakları da en verimli şekilde değerlendiriyoruz. 2012 yılı itibarıyla sadece şehir merkezimizde 300 lt/sn jeotermal potansiyele ulaşılırken, ilimiz toplam potansiyelinin 600 lt/sn civarında olduğu ortaya çıkarıldı. Şehir merkezimizdeki bu potansiyel 30 bin termal yatak ve 4 bin konut eş değeri ısı üretimini destekleyecek güçte. Şehir merkezinde jeotermal öz kaynağımızın değerlendirilmesine yönelik turizm atağı başlatılırken, otel, kaplıca ve sağlık merkezlerinden oluşan 45 tesisli ve 20 bin metre uzunluğa sahip alt yapı hattı inşa edilip termal suyumuzun şehir içindeki dağıtımı sağlandı. Gerçekleştirilen turizm alt yapı sistemi ile ilimizin 1.500 olan termal yatak kapasitesi 7 bin seviyesine yükseltildi.

"ULUDAĞ ESKİ CAZİBESİNE KAVUŞACAK"

BAŞKANIN GÜNDEMİNDE Türkiye'nin en önemli kış turizm merkezlerinden biri olan Uludağ, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş'ın önemli gündem maddelerinden biri. Aktaş, Uludağ'ın eski cazibesine kavuşturulması ve yılın 12 ayı kent ekonomisine katkı sağlaması için çalışmalarının devam ettiğini kaydetti. Aktaş, şöyle anlattı:

12 AY TURİZM "Eskiden kayak merkezi veya kış turizmi dendiğinde akla ilk önce Uludağ gelirdi. Futbol takımları kamp için Uludağ'ı tercih eder, Yeşilçam filmleri Uludağ'da çekilirdi. Ancak son zamanlarda Uludağ bu cazibesini yitirdi. Bursa'nın en önemli değeri olan Uludağ'ın yeniden kış turizminin merkezi olması, bunun yanında sahip olduğu krater gölleri, manastırları ve endemik bitki türleri ile yılın 12 ayı turizme hizmet vermesi için çalışıyoruz. Hem biz hem Orman ve Su işleri Bakanlığı'mız yoğun bir çalışma temposu içinde."

ULAŞIMDA ATILIM Bursa Büyükşehir Belediyesi tarafından yenilenen ve oteller bölgesine kadar uzatılan teleferikle merkezden 25 dakikalık bir yolculukla eşsiz manzara eşliğinde zirveye ulaşmak mümkün hale geldi. Yine en önemli sorun olan park sorununun ortadan kaldırılması amacıyla belediye, 3 ayrı noktada yaklaşık 3 bin araçlık açık otopark alanı oluşturdu.

LİDERLER ZİRVEDE Aktaş, "Geçtiğimiz ay Bakanlığımız tarafından düzenlenen 'Dört Mevsim Uludağ' çalıştayını da Uludağ'da izlenecek yol haritasının belirlenmesi açısından önemsiyorum. Bakanlığımız yaptığı bungalov evlerden oluşan konaklama alanları, ticaret ve sanayi odamız tarafından sanatoryum binasının bulunduğu alana yapılacak Yaşam Boyu Eğitim Merkezi gibi projeler Uludağ'ı yeniden cazibe merkezi haline getirecek. Yine önümüzdeki yıl Ocak ayında Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın da katılımıyla yapılması planlan Dünya Liderler Zirvesi'nin de tanıtıma büyük katkı sağlayacağına inanıyorum" diye konuştu.

Bursa genelinde turizm belgeleri tesislerimizin toplam yatak kapasitesi 33 bine yakın. 2010 yılında 462 bin olan turistik konaklama 2016'da 738 bine çıktı. Bunun ancak 3'te l'i yabancı turist. Bursa, Türkiye Turizm Stratejisinde, tarih, sağlık, termal, kültür, kongre ve fuar turizminin öncelikli olarak geliştirilmesinin hedeflendiği iller arasında. Bu yüzden bizim çok daha fazla uluslararası etkinliğe ev sahipliği yapmamız gerek. Bu yüzden uluslararası fuarlar, kongreler ve spor etkinlikleri gibi fırsatları doğru değerlendirmemiz gerek. En önemlisi de sağlık turizmi ve termal potansiyeli daha da harekete geçirmemiz gerek" şeklinde konuştu.

FUARCILIKTA ÇITA YÜKSELİYOR

Atatürk Kongre Kültür Merkezi'nin hizmete başlamasıyla Bursa da kongre kentleri arasına katılırken, burada yapılan yüzlerce ulusal ve uluslararası etkinlik kent ekonomisine önemli katkılar sağlanmaya başladı. Türkiye'de, Bursa ile birlikte, 3'ü İstanbul, 2'si İzmir, biri de Ankara olmak üzere toplam 7 kongre merkezi bulunduğunu hatırlatan Başkan Aktaş, "Uluslararası kongrelerin Bursa'ya getirilebilmesi konusu, sadece kongre merkezinin meselesi değil, tüm Bursa'nın sorunudur. Kongre sektörünün profesyonellerinin de bildiği gibi kongreler kongre merkezlerine değil "kente" gelmektedir. Bursa'ya uluslararası kongre getirilebilmesi için, kentin kongre turizmine yönelik yapılanmasının tüm yönleriyle tamamlanmış olması gerekiyor. Açılışından bu yana geçen 7,5 yılda 4 milyon kişinin kongre merkezinde ağırlanması önemli. Biz aynı zamanda kongre merkezimizde fuar turizminden de pay almayı amaçlıyoruz. Türkiye'de yılda 400'den fazla fuar yapılıyor. 2017 yılında İstanbul'da 218, İzmir'de 42, Ankara'da 34 ve Antalya'da 27 fuar düzenlenirken, Bursa'da bu sayı 13'te kaldı. Türkiye'nin ikinci büyük sanayi ve ticaret şehri, nüfus olarak dördüncü büyük şehri olan Bursa için bu rakamı daha üst seviyelere çıkarmak istiyoruz. Bu hedeflerle TOBB tarafından da onaylanan 11 fuarı bu yıl içinde Bursa'mızda gerçekleştirmeyi planlıyoruz" diye konuştu. ■

BARBAROS RESERVE · BODRUM

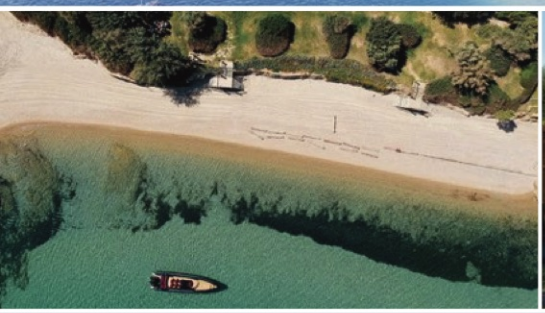
RESIDENCES

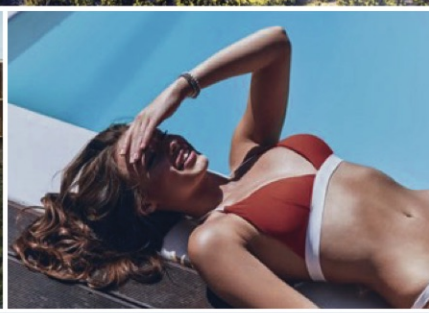
BARBAROS RESERVE'DE YAŞAM BAŞLIYOR

BODRUM'U HİÇ BÖYLE YAŞAMADINIZ

Sera Group'un Babaros Koyu'ndaki lüks yaşam projelerinden ilki olan
Barbaros Reserve-Bodrum Residences'te yaşam bu yaz başlıyor.

• Mavi turun başlangıç noktasında • Mavi bayraklı kum plajlı • Sadece bavulunuzu alıp gelebileceğiniz konseptte
• Full mobilya ve ankastre donanımlı • Kempinski Hotel Barbaros Bay ayrıcalıklı hizmet ve servislerine sahip
• Özel sonsuzluk havuzlu 42 lüks rezidans...





MANAGED BY Kempinski

İstanbul Bebek Mah. Manolya Sokak No:30, 34342 Beşiktaş, İstanbul/Turkey
Bodrum Gerenkuyu Mevkii, Kızılağaç Koyu, Yalıçiftlik 48400 Bodrum/Turkey
T: +90 212 265 60 00 **M:** +90 539 290 60 99 **T:** +90 252 311 02 27
E: info@barbarosreserve.com **W:** www.barbarosreserve.com • www.barbarosresidences.com barbarosreservebodrum

The Barbaros Reserve Bodrum is developed, marketed and leased by PESKA TURİZM YATIRIM ANONİM ŞİRKETİ, a company independent from the Kempinski group, and the "Kempinski" name is used by the developer under a license from Kempinski Hotels SA. The role of the Kempinski group is limited to supervising the management of the tourism facility.

"ÖRNEK OLMAK İSTİYORUZ"

Şu anda 11 Oksijen tesisiyle faaliyet gösteren Otoyol İşletme ve Bakım, 3 yıl içinde bu sayıyı 33'e çıkarmayı planlıyor. Oksijen tesislerinin Türkiye'deki dinlenme tesisi konseptinde çok yeni ve örnek bir proje olduğunu belirten Otoyol İşletme ve Bakım Genel Müdürü Alp Gürdil, "Çok özgün bir model geliştirdik. En büyük hayalim, bu modelin beğenilmesi, kabul görüyor olması ve uluslararası girişimlere ve girişimcilere örnek olması" diyor.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Otoyol İşletme ve Bakım bir yıl önce kurulmasına karşın "Oksijen" markasıyla hızlı büyümesini sürdürüyor. Otoyol İşletme ve Bakım Genel Müdürü Alp Gürdil, "İlk yılımızda 11 adet hizmet tesisi faaliyete geçti. Tesislerimiz, mevcut 48 ulusal ve uluslararası perakende markası ile 64 adet bağımsız mağaza/restoranla hizmet veriyor" diyor.

Gürdil, bu sayının 2020 ve 2021 yılında toplam 33 tesiste yaklaşık 105 adet ulusal ve uluslararası marka ile 125 mağaza/restorana ulaşacağını belirtiyor. 2018'de geçen yılın aynı dönemine göre tesislerindeki perakendeci cirolarının ortalama yüzde 140'ün üzerinde artış gösterdiğini ifade eden Gürdil, İstanbul-İzmir yol güzergahının tamamlanmasıyla bu ciroların en az 2,5 kat artacağını öngörüyor.

"Oksijen tesislerinin tamamı işletmeye açıldığında toplam yatırımımız 100 milyon doların üzerinde gerçekleşecek" diyen Gürdil, en büyük hayalinin bu modelin beğenilmesi, kabul görüyor olması ve uluslararası girişimlere ve girişimcilere örnek olması olduğunu söylüyor.

Oksijen tesisleri projesi için "Hayal ettik ve gerçekleştirdik" diyen Otoyol İşletme ve Bakım Genel Müdürü Alp Gürdil ile bir yıl önce faaliyete giren şirketlerini, yeni yatırım planlarını ve hayallerini konuştuk:

Şirketinizin faaliyet alanı nedir?

Şirketimiz, İstanbul-İzmir Otoyolu bünyesinde bulunan Otoyol Hizmet Tesisleri'nin 'Oksijen' markası altında üç temel konsept çerçevesinde, tasarımı, projelendirmesi, inşa edilmesi, kiralanması ve işletilmesi ile ilgili tüm

süreçlerin tek elden yönetimini sağlıyor.
Yol boyunca yer alan tüm tesislerde ve tüm hizmetlerde tek bir merkezden, profesyonel yönetim düzenlemek de yine şirketimizin sorumluluğunda. Bu sayede doğru noktalara konumlandırılmış doğru markalarla her molada misafirlerimize, eğlence, kazançlı alışveriş ve yeme-içme fırsatı sunuyoruz.

Çok yeni bir şirketsiniz. İlk bir yılınız nasıl geçti?
2017 Nisan ayında, Otoyol'un İstanbul- Bursa etabını açtık. Henüz faaliyetimizin ilk yılını tamamladık. İlk yılımızda 11 hizmet tesisi faaliyete geçti. Oksijen Tesisleri açıldığı günden bu yana perakendecilerden yoğun ilgi görüyor. Tesislerimiz, mevcut 48 ulusal ve uluslararası perakende markası ile 64 adet bağımsız mağaza/restoranla hizmet veriyor.

Bu yıl nasıl geçiyor? Yıl sonu için hedefleriniz nelerdir?
2018 yılında bir önceki yılın aynı dönemine göre tesislerimizdeki perakendeci ciroları, ortalama yüzde 140'ın üzerinde artış gösterdi. Önümüzdeki 2-3 yıl içinde yol güzergahındaki toplam 33 yol tesisin tamamını tam kapasite ile faaliyete geçirmeyi hedefliyoruz. Yol güzergahının tamamlanması ile birlikte bu ciroların en az 2,5 kat artacağını öngörüyoruz.
Tesislerin tamamı işletmeye açıldığında toplam yatırımımız 100 milyon doların üzerinde gerçekleşecek.

Gelecek 3-5 yıl içinde büyüme hedefleriniz nelerdir?
Şu andaki tesis sayımız 2020 ve 2021 yılında toplam 33'e ulaşacak. Bu tesislerde tahmini 105 adet ulusal ve uluslararası marka ile 125 adet mağaza/restoran olmasını planlıyoruz.

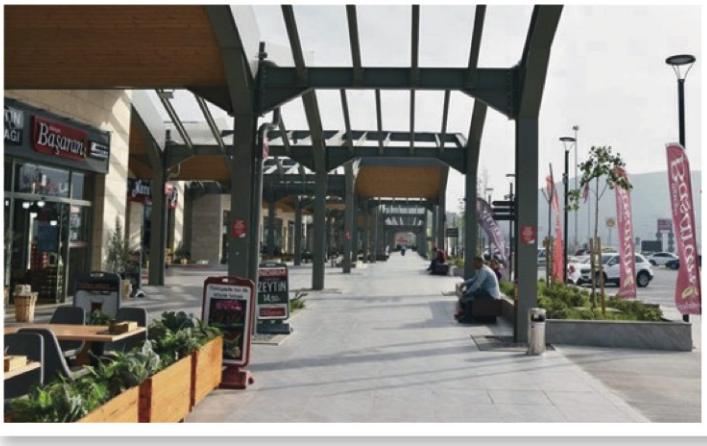
Sektörde sizi rakipleriniz karşısında öne çıkaran unsurlar nelerdir?
Oksijen tesisleri Türkiye'deki dinlenme tesisi dediğimiz konsept için çok yeni ve örnek bir proje oldu. Oldukça deneyimli bir kadro tarafından dünyanın farklı bölgelerindeki örnekleri tetkik edilerek özgün bir konsept oluşturuldu. Ben de

toplam 30 yıl boyunca, gerek yurt içi gerekse yurt dışı deneyimlerden edindiğim tecrübemi, danışman kadrom ile birleştirdim. Kısaca hayal ettik, yeni bir sektörün yükselişi yeni bir marka ve ortaklarımıza para kazandıracak bir iş modeli ürettik. En büyük kaynağımız ise yap işlet devret modeli ile İstanbul - İzmir arasında hizmete giren otoyolun tamamını işletmemiz. Dolayısıyla bu modelin bize sağladığı avantajları yol üstündeki tüm ticari alanlara yansıtmak oldu.

Sektörünüzdeki en büyük zorluklar nelerdir?
Bu projenin ilk olması. Alışkanlıkların olmaması bizi zorlayan nedenler. Yol üzerinde ticari faaliyetler ayrı bir kategori. Alışmak lazım. Ama geldiğimiz nokta bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Bundan sonrası için en büyük hedefiniz nedir?
Temel amacımız müşterilerimizin karayolu ile özgürce seyahat etme isteklerini artırmak, tesislerde yatırımların çeşitliliğini geliştirmek, müşterimizin yol üzerinde her şeyi bulmasını ve mutlu olmasını sağlamak.

Bu amacı gerçekleştirmek için nasıl bir yol izleyeceksiniz?
Yol üstünde kesintisiz ve kaliteli hizmet vermeyi temin etmek için tüm altyapı yatırımlarını organize eksiksiz yerine getirmek birincil görevimiz. 400 küsur kilometrelik bir otoyolda uzun süren araç kullanımlarında kazaların önüne geçmek için mola verme sıklığını artırmak büyük önem taşıyor. Özellikle bayramlarda yorgunluk ve uykusuzluğun getirdiği kazaları önlemek için sıkça donanımlı tesislerde durmayı özendirmek için çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca mola verildiğinde dinlenme yanında eğlenme imkanı da sağlamak için konseptimizi genişletiyoruz.



"RAKİBİMİZ YOK"

"İŞ HACMİMİZ BÜYÜK" Sektörde rakibimiz yok. Çünkü bu boyutta iş hacmine sahip olan başka bir marka yok. Kendimizle yarışıyoruz. Avrupa ülkelerinde de bizim örneğimiz yok. Mevcut faaliyette olan tesislerimizle Avrupa ülkelerindeki örneklerden daha gelişmiş olduğumuzu düşünüyorum.

"YAYGINLAŞTIRMAK İSTİYORUZ" Hedefimiz, Oksijen markası altında otoyollarda ve diğer karayollarında bu hizmeti yaygınlaştırmak. Hatta hizmet/marka karışımını daha gelişmiş hali ile sunmak.

PARK VE SOSYALLEŞME ALANLARI Geniş park alanları ve sosyalleşme mekanları oluşturuyoruz. Oksijen 3 tesisimiz, çeşitli araba kulüplerinin buluşma merkezi haline geldi. Oksijenleri, trafikten sıkıntı duyanların nefes alacağı mekanlar olarak tasarladık. Kadıköy'den çıkıp 45 dakikada Oksijen tesisine ulaşabilirsiniz. Uzaklık kavramı yok. Şehir içi otopark sorunu yok. Bu tip avantajlar seyahat edenler için önemli.

Şirketinizle ilgili en önemli hayaliniz nedir?
Çok özgün bir model geliştirdik. En büyük hayalim, bu modelin beğenilmesi, kabul görüyor olması ve uluslararası girişimlere ve girişimcilere modelin bir örnek olması. Bunun için ekip arkadaşlarımla birlikte var gücümüzle çalışıyoruz. Aldığımız tepkiler de çok olumlu. Bu da bizi mutlu ediyor.

Yurt dışına açılma, global marka olma hedefiniz bulunuyor mu?
Türkiye'nin kendi gerçekleri var. Şimdilik kendi projemize konsantreyiz. Uluslararası model için de çalışmalarımız var. ■

Eğitime bakış açınız değişecek

Akıllı Öğrenme Teknolojileri | Bireysel Gelişim Programı

BAHÇEŞEHİR & BEYLİKDÜZÜ | vizyonkoleji.k12.tr | 444 89 96

VİZYONKOLEJİ
Geleceğin Anahtarı

"YURTDIŞINDA BİR MARKA ALMAK İSTİYORUZ"

Dünyada 35 ülkede faaliyet gösteren Arzum, 2023'te ülke sayısını 50'nin üzerine taşımayı hedefliyor. Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, yine bu dönemde ihracatın gelirler içindeki payını yüzde 50'ye çıkacaklarını anlatıyor. Kolbaşı, "Aynı süreçte yurt dışından bir sektör markasını da satın almak istiyoruz" diyor.

52 yıldır faaliyet gösteren Arzum, gıda hazırlama, pişirme ve kızartma, içecek hazırlama, kişisel bakım, temizlik ve ütü olmak üzere 6 ürün kategorisinde 250'den fazla ürününü tüketicileriyle buluşturuyor. Türkiye'de 7 yıldır gıda hazırlama kategorisinde ilk sırada olan şirket, bununla beraber 2018'de saç bakım kategorisinde de lider marka konumuna geldi. Yılda yaklaşık 3,5 milyondan fazla adet ürün satışı gerçekleştirerek dünyanın 35 ülkesinde milyonlarca eve ulaştıklarını söyleyen Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı ile şirketin hedeflerini konuştuk.

Şirketiniz 2017'yi nasıl geçirdi? Hedeflerinize ulaşabildiniz mi?
2017'yi hem ciro hem pazar payı hem de kârlılık anlamında Arzum'un tarihinde en iyi yıl olarak kapattık. Ciroda 2017 sonunda bir önceki yıla oranla yüzde 22 dolayında artış elde ettik. Bu oranla yüzde 8 büyüyen pazarın çok üzerinde bir büyüme sağladık.

2018 hedefleriniz neler?
Son yıllarda inovatif ürünlerimiz, yenilikçi teknolojilerimiz ve fark yaratan tasarımlarımızla müşterilerimizin gönlündeki yerimizi daha da sağlamlaştırdık. Bu yıl hem yeni ürünler hem ödüllü tasarımlar ve inovasyonla müşterimizin yanında olmaya devam ediyoruz. 2018'de Arzum olarak ortalama yüzde 15 oranında büyüme öngörüyoruz. Sektöre bakıldığında adetsel satış rakamının sabit kalacağını, büyümenin cirosal anlamda gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz. Cirosal büyümenin temelini tüketicilerin kaliteli ve inovatif ürünleri satın alma eğilimi belirleyecek.

Sektörde yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Bu anlamda nasıl bir hayaliniz var?
Arzum olarak Türkiye ve dünya pazarında nasıl fark yaratacağımızı önemsiyoruz, çalışmalarımızı bu yönde gerçekleştiriyoruz. Hem ürünlerimizde hem her aşamada sunduğumuz serviste tüketicilerimize fayda sağlayacak ilklere imza atıyoruz. 2001 yılında küçük ev aletleri sektöründe bir ilk olarak başlattığımız 3 yıl garanti uygulamasını 2018 itibarıyla 3+1 yıla çıkardık. Bununla beraber inovasyonu ve patenti sadece Arzum'da olan ürünlerle müşterilerimizin dokundukları alanlarda fark yaratacakları fırsatları onlara sunmak için çalışıyoruz. Arzum'un yeni yüzünde çok seslilik, değişik yüzler ve deneyimler var. Bu karmayı iyi şekilde harmanlayarak daha da enteresan ve sektörde fark yaratan noktaları öne çıkarmayı sürdüreceğiz.

Arzum olarak 2023 hayalinizi, hedeflerinizi paylaşır mısınız?
Şu an dünyanın 35 ülkesinde bulunuyoruz, bu rakamı 2023'te 50'nin üzerine çıkarma hedefimiz var. Ciromuzun yüzde 50'sinin ihracattan geliyor olması ve yurt dışı pazarından bir sektör markasını satın almak da en büyük hedeflerimizden biri.

Arzum denince akla gelenler neler olacak? Bu konudaki hayalinizi paylaşır mısınız?
52 yıldır kadınlara hizmet eden ve onları hizmet anlayışının merkezine oturtan bir markayız. Arzum, modayı ve trendleri yakından takip ediyor. Mutfağında tasarımı ve şıklığı önemseyen, küçük ev aletlerini mutfak dekorasyonunun bir parçası olarak gören kadınlara, en trend renklerle oluşturulan yeni serileri sunuyoruz. Ayrıca müşterilerimizin hayatlarına kolaylık getirdiğimiz inovatif ürünlerimizi sadece Arzum'da konsepti ile sunuyoruz. Arzum denince akla gelecek ilk noktalar bunlar olsun istiyoruz.

Türk kahvesini dünya markası yapma konusunda bir hayaliniz vardı. OKKA ile birlikte burada nasıl bir süreç yürütüyorsunuz?
Son yıllarda Türk kahvesi makinemiz OKKA ile Türk kahvesinin globalleşmesi yolunda ciddi adımlar attık. Türk kahvesinin global yayılımının önünde önemli bir bariyer niteliğinde olan makineleşmeyi Arzum OKKA'nın doğrudan fincana servis özelliği ile önemli ölçüde kırdık. OKKA 4 yıllık bir Ar -Ge çalışmasının ürünü. Dünya çapında 5 patenti olan ve bahsettiğimiz katma değerli ihracatın kendi sektörümüzde çok güzel bir örneği. OKKA ayrıca nesnelerin interneti (IoT) özellikli bir ürün. Kullanıldığı mekanda ne kadar kahve tüketildiğini, ne kadarının sade veya şekerli olduğunu günlük raporluyor. Herhangi bir arızayı önceden haber verebiliyor. Bu özgün fonksiyonları ve ödüllü tadı ile Türkiye'de tüm Starbucks ve Caribou Coffee'lerde kahve makinemiz OKKA bulunuyor. Starbucks'ın Türkiye temsilcisi Alshaya Grubu'nun Ortadoğu'da 300 şubesi var. Ortadoğu'daki şubelerde yer almak için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

OKKA, global büyümesine nerelerde devam edecek?
Hedefimiz Amerika ve tüm dünyaya yayılmak. OKKA ürünümüz Amerika'da ticari alanda kullanım anlamında önemli bir sertifika olan National Sanitation Foundation (NSF) sertifikasını alan ilk ve tek Türk kahvesi makinesi. Geçtiğimiz günlerde Hong Kong'taki Electrical Appliance Week 2018'de "Do you like to have Turkish Coffee or Tea?" başlıklı bir konuşma gerçekleştirdim. Türk kahvesi ile yeni tanışan Çinliler bu lezzeti oldukça sevdiler. Çin'in lokal kahve zincirleri var. Oradaki kahve zincirlerinden birinde Türk kahvesi ile yer almaya çalıştık. Makinemizi gönderdik, şu an deneme aşamasında.

ARZUM'UN YENİ YATIRIM PLANI

EKOSİSTEME YATIRIM 150 kişilik çekirdek kadromuz, 500 kişilik saha ekibimiz ve bu ekibe ek olarak ikisi exclusive üretim yapan 20 fabrika ve 3.500'ten fazla çalışan ile toplamda 5.000 kişilik bir ekosistem ile hizmet veriyoruz. Her marka gibi biz de istihdamımızı artırmak aynı zamanda her türlü sosyal paydaşımıza olduğu gibi Arzum için çalışan, üreten ekosisteme değer yaratmayı amacındayız.

AR-GE VE TASARIM Ana yatırım alanımız Ar-Ge ve tasarım. Ürünlerimizle son 2 yılda toplam 18 tasarım ödülü aldık ve bu başarımız her yıl katlanarak devam ediyor. Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG'in bu yılki değerlendirmesinde 'İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü' kategorisinde Türkiye şampiyonu olarak birinci olmamız da tamamen bu başarının bir sonucu. Bu yolda yatırımlarımıza son sürat devam ediyoruz ve Ar-Ge yatırımlarımızı artırıyoruz. Bu yıl ciromuzun yüzde 3'ünü Ar-Ge yatırımımıza ayırdık.

"DÜNYANIN EN ÖNEMLİ KURUMLARINDAN BİRİ OLACAĞIZ"

ide okulları, "Nasıl bir okul? Nasıl bir eğitim?" sorularına cevap olarak 2017-2018 eğitim öğretim yılında, hayatına başladı. ide okulları Kurucu Genel Müdürü Bünyamin Çelikten, Türkiye'nin en nitelikli eğitimini veren kurumlardan biri olarak ortaya çıktıklarını ve önceliklerinin kaliteli eğitim olduğunu söylüyor. Çelikten, "Kalitemizle rekabet eden bir kurumuz. ide okulları olarak orta vadede Türkiye'nin, uzun vadede de dünyanın en önemli eğitim kurumlarından biri olmak için yola çıktık" diyor.

İde okulları 2017-2018 eğitim öğretim yılında, hayatına başladı. İstanbul Çamlıca Kampüsü'nde, 8 bin metrekare alan içinde anaokulu, ilkokul, ortaokul düzeyinde eğitim veriyor. Çamlıca kampüsünde 26 öğretmen ve toplam 50 çalışan istihdam ediliyor. ide okulları Kurucu Genel Müdürü Bünyamin Çelikten, Türkiye'nin en nitelikli eğitimini veren kurumlardan biri olarak ortaya çıktıklarını söylüyor. Önceliklerinin büyümek değil kaliteli eğitim olduğuna dikkat çeken Çelikten, "Kalitemizle rekabet eden bir kurumuz. ide okulları olarak orta vadede Türkiye'nin, uzun vadede de dünyanın en önemli eğitim kurumlarından biri olmak için yola çıktık" diyor. Orta ve uzun vadede verdikleri nitelikli eğitimi, nokta atışı bazı kampüsler açarak daha çok öğrenciye ulaştırmak istediklerini söyleyen Çelikten, 2 yıl içinde İstanbul Avrupa yakasında, 5 yıl içinde de Ankara ve İzmir gibi bazı büyük şehirlerde kampüsler açmayı düşündüklerini ifade ediyor. Çelikten, ide okulları'nın geleceğine dair hayallerini şöyle paylaşıyor: "Türkiye'nin ve dünyanın en önemli eğitim kurumlarından biri olmak istiyoruz. Bunu da sürekli eğitime ve öğretmene yatırım yaparak elde edeceğiz." ide okulları Kurucu Genel Müdürü Bünyamin Çelikten'in sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

ide okulları ne zaman kuruldu? Kuruluş felsefeniz neydi?

ide okulları 2017-2018 eğitim öğretim yılında, bir fikir, bir ide olarak doğdu. Biliyorsunuz ide fikir, düşünce demek. Biz eğitimle öğrencilere aslında bir ide veririz. Onu hayatı boyunca takip edip destekleyecek altyapıyı veririz. Biz de iyi bir eğitimle, kaliteli bir eğitimle bunu sağlamaya çalışıyoruz.

Eğitim sektörü son dönemde nitelikten daha çok nicelik konuşmaya başladı. Eğitimden çok şu kadar kampüs, bu kadar öğrenci konuşuluyor. Biz bunun doğru olmadığını düşünüyoruz. Nitelikli eğitim kadrosuyla eğitimin kalitesine ve gelecek vizyonuna vurgu yapan bir okulun eksikliğini gördük ve bunun daha doğru olacağını düşündük. Sonuçta Türkiye'nin en nitelikli eğitimini veren kurumlardan biri ortaya çıktı.

Şu an kaç okulda, kaç öğrenci ve istihdama ulaştınız?

Şu anda, İstanbul Çamlıca'daki Kampüsümüzde, 8 bin metrekare alan içinde anaokulu, ilkokul, ortaokul düzeyinde eğitim veriyoruz. Çamlıca kampüsümüzde 26 öğretmenimiz ve toplam 50 çalışanımızla öğrencilerimize her konuda en iyi eğitim sağlamak için çalışıyoruz.

Gelecek 3-5 yıl için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?
Öncelikle şunu söylemek isterim; ide okulları'nın önceliği büyümek değil kaliteli eğitimdir. Son dönemde çoğu sektörde olduğu gibi eğitim sektöründe de iki farklı şekilde rekabet eden kurumlar bulunuyor. Fiyatlarıyla rekabet edenler ve kaliteleriyle rekabet edenler. Bugün eğitim sektöründe okulların trende uygun olarak ciddi büyüme düşünceleri ve hedefleri var. Ben her şeyin yönetilebildiği ölçüde başarılı olduğuna inanıyorum. Bir kurum, büyümenin özellikle de hızlı büyümenin, başta nitelikli kadro kurma gibi yan etkilerini çözülebiliyorsa bunu göze alabilir. Çünkü eğitimde en önemli konu kadronuzun tecrübesi ve donanımı. Bu kadar çok okulun açıldığı bir dönemde bunu sağlamak eskiye göre daha da zor. Bu kurumlar doğal olarak çoğunlukla fiyatlarıyla rekabet yolunu seçiyor. Bu kesinlikle bizim stratejimiz değil. Biz, kalitemizle rekabet eden bir kurumuz.
Orta vadede Türkiye'nin, uzun vadede de dünyanın en önemli eğitim kurumlarından biri olmak için yola çıktık. Bu çerçevede kısa vadede olmasa da orta ve uzun vadede verdiğimiz nitelikli eğitimi, nokta atışı bazı kampüsler açarak daha çok öğrenciye ulaştırmak istiyoruz. Buna göre önümüzdeki 2 yıl içinde İstanbul Avrupa yakasında, 5 yıl içinde de Ankara ve İzmir gibi bazı büyük şehirlerde kampüsler açma düşüncemiz var. Fakat net olan şu ki: Kalitemizi koruma konusunda hiçbir şeyden taviz vermeyeceğiz. Bizim en önemli gündemimiz olan kadromuzun kalitesi ve tecrübesi, bizim en temel kriterimiz olacak.

Özel okul sektöründe ide okulları denince akla gelenler neler olacak? Bu konudaki hayalinizi paylaşır mısınız?

"EN İDDİALI OKULLARDAN BİRİYİZ"

DOĞRU ANLATMAK İSTİYORUZ Öncelikle eğitim yaklaşımımızı herkese doğru anlatmak istiyoruz. Öğrencileri geleceğe en doğru şekilde hazırlamayı hedeflediğimiz eğitim yaklaşımımızı ve özenle oluşturduğumuz öğretmen kadromuzu velilerimiz gördükçe eğitim adına nasıl bir katma değer oluşturduğumuzu daha net anlıyorlar.

YAKLAŞIM VE KADRO Temelde eğitim yaklaşımınız veya eğitim kadronuzun niteliği sizi tek başına iyi eğitim veren bir kurum yapmıyor. Her ikisinin de en azından belli bir düzeyde olması gerekiyor. İyi bir eğitim yaklaşımı otomobilinizin motor gücünü gösterirken, kadronuzun niteliği direksiyon kabiliyetinizi gösterir. Motor gücü yüksek bir otomobili kötü bir sürücü kullanırsa yapılan kazanın şiddeti artar. Ya da iyi bir sürücü düşük motor gücüne sahip bir otomobili hedefe ulaştırabilir ama bunu normalden çok daha uzun sürede başarabilir.

HER YÖNÜYLE GÜÇLÜ Kısacası ancak her iki yönü de güçlü bir okul başarılı olabilir. Biz her ikisinde de Türkiye'nin en iddialı okullarından biriyiz. Gelecekte yetiştirdiğimiz öğrencilerin iyi yerlerde olduğunu görmek bizi mutlu edecek.

Türkiye'nin ve dünyanın en önemli eğitim kurumlarından biri olmak istiyoruz. Bunu da sürekli eğitime ve öğretmene yatırım yaparak elde edeceğiz. Kısa zaman içinde sadece kendi öğrencilerimize değil, yetiştirdiğimiz öğretmenler sayesinde diğer okulların öğrencilerine de değer katan bir okul olmak istiyoruz.

Türk eğitim sektörünün geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz? Buraya katkınız nasıl hangi alanlarda olacak?
Her zaman söylediğim gibi her eğitimci aslında bir fütürist olmalı. Çünkü aslında gelecek için insan yetiştiriyoruz. Yapılan araştırmalar bugün 12 yaşın altındaki öğrencilerin yüzde 65'inin gelecekte şu an olmayan bir mesleği yapacağını gösteriyor. Bugünün öğretmenlerinin, öğrencileri böyle bir geleceğe hazırlaması gerekiyor. Bu yüzden öğretmenlerin ve okulların gelecek adına sürekli gelişim içinde olması ve gelecek adına projelerinin olması gerekiyor.
ide okulları olarak eğitim kalitesini daha yukarılara

İDE'NİN EĞİTİM MODELİ

PASS SİSTEMİ PASS, beynin yapısını esas alan ve bu yapı üzerine kurgulanan bir öğrenme modeli. ide okulları'nın öğrenme sürecinde bilimsel yaklaşım ve çocukların öğrenme yetkinliklerini geliştirme ve güçlendirmede dünyadaki en modern ve etkili yöntemleri belirleyerek kullanıyoruz.

KALICI ÖĞRENME İde Bilişsel Destek Birimi aracılığıyla, öğrencilerimizin bilişsel alanlarının geliştirilmesi için özel çalışmalar yürütüyoruz. Böylece, öğrencilerin geliştirilmesi gereken ve güçlü alanlarına yönelik ayrı ayrı çalışmalar yapmış oluyoruz. PASS ile beynin çok yönlü çalışmasını desteklenerek, öğrenme performansı artırılır ve kalıcı öğrenme sağlanır.

EĞİTİMİN AMACI Aynı zamanda, ide okulları'nda yetkinlik odaklı bir eğitim yaklaşımı benimsiyoruz. Dünyamızda hiçbir dönemde görülmeyen bir hızda ve etkide bir değişim yaşanıyor. Ürünler, hizmetler, beceriler, bilgiler eskiden on yıllarca değerini korurken bugün birkaç yıl hatta birkaç yıl içinde eskiyebiliyor, farkını yitirebiliyor. Böylesine hızlı değişen ve dönüşen dünyada eğitimin amacının da yarının dünyasını anlamak, bu dünyaya yönelik doğru özellikleri bünyesinde barındıran ve bunların temellerini almış bireyler yetiştirmek olması gerektiğine inanıyoruz.

YETKİNLİK YAKLAŞIMI Bu nedenle, ide okulları'nın temelinde "Yetkinlik Yaklaşımı" yer alıyor. Yarının değerli, başarılı ve vazgeçilmez bireylerinin yetkinliklerinin farkında olan, bunları sürekli geliştiren ve iyileştiren kişiler olacağına inanıyoruz.

taşıyacak öğretmen akademisi, uluslararası etkileşimli eğitim programları ve dijital eğitim platformu gibi birçok projemiz var. Bu projeler öğretmenlerimizi daha donanımlı hale getirecek, öğrencilerimizi ve öğretmenlerimizi dünyaya açacak ve geleceğin teknolojilerini meydana getirme fırsatı verecek. Sonuçta bunların hepsi ide'nin eğitim kalitesini daha yukarılara taşıyacak, ayrıca Türk eğitimine katkıda bulunacak. Eğitimdeki kalitenin, yüksek standartlar koyarak ve bunları sürekli geliştirerek artırılabileceğini düşünüyoruz. Örnek vermek gerekirse her okulun bir öğretmen alım standardı olmalı. Biz öğretmen alımında Türkiye'nin önemli okullarında çalışmış en az 10 yıl tecrübeli öğretmen arkadaşlarla çalışmayı standart olarak belirledik. Ya da çoğu okulda İngilizce eğitiminde yabancı öğretmenler görev alır. Fakat biz biliyoruz ki bir Rus veya Meksikalı'nın İngilizce öğretmesiyle bir Türk'ün öğretmesi arasında hiçbir fark yoktur. Biz Amerikalı, İngiliz veya Kanadalı gibi sadece anadili İngilizce olan ülkelerin vatandaşı olan ve bu işin eğitimini almış öğretmenleriyle çalışırız. Ayrıca yine çoğu okulda 'native speaker' oranı yüzde 20-25'i geçmezken bizim 'native speaker' öğretmenlerimiz İngilizce öğretmenlerimizin en az yüzde 70'ini oluşturur. Kısacası bir okulun koyduğu standartlar onun kalitesini gösterir.

Sizin rüya eğitim olarak benimsediğiniz, önemsediğiniz ve uyguladığınız sistem nasıl?
Öğrenciye sadece kuru kuruya bilgi yüklemeye odaklı değil, beceri kazandırmaya odaklı bir eğitim yaklaşımımız var. Dünyadaki eğitimde başarılı ülkelerin de okulların da elde ettikleri sonuçlara bu çerçevede hareket ederek ulaştıklarını gördük. Öğretim modelimizin önemli bir parçası da Amerika'da saygın eğitim kurumlarında kullanılan PASS yaklaşımından oluşuyor.

Eklemek istedikleriniz...
Eğitim değişim demek süreç demek. Doğal olarak orta veya uzun vadeli bir iş. Eğitime yatırımı kısa vadeli maddi bir yatırımdan ziyade, uzun vadeli topluma ve kişilere değer katan bir kavram olarak düşünmek gerekir. Kısa vadeli hedeflerin yüksek olması kalite konusunda sıkıntılar oluşturduğu gibi maddi olarak da pozitif sonuçlar vermez. Hem telafisi mümkün maddi kayıplar hem çocuklarda telafisi mümkün olmayan zaman kaybı yaşanır. ■

Pro TRUCK
GELİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜN
VE HİZMETLERİMİZLE
İZ BIRAKIYORUZ
PROMETEON
PIRELLI
TRUCK BUS AGRO OTR

“HAYALİMİZ ULUSLARARASI PROJELER”

Barbaros Reserve- Bodrum Residences projesi Bodrum’a son zamanlarda yapılan en büyük yatırımlardan biri. İki fazdan oluşan proje 100 milyon dolar yatırımla hayata geçiriliyor. Peska Turizm Yatırım Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ozan Şener, “Hayalimiz uluslararası projeler üreten, çok çeşitli uluslardan insanlara Türkiye’de ve uluslararası platformlarda projeler sunabilen bir gayrimenkul yatırımcısı olmak” diyor.

Barbaros Reserve- Bodrum Residences projesi Bodrum’a son zamanlarda yapılan en büyük yatırımlardan biri. 50 milyon dolar yatırımla hayata geçirilecek projenin sahipleri TAV İnşaat’ın ortaklarından Sera Grup ile Kempinski Hotel Barbaros Bay’ın işletmecisi Orhan Yılmaz. Orhan Yılmaz, Kempinski Hotel Barbaros Bay tesisini yaparken dünyada gelişmekte olan markalı otel-rezidans konseptinden esinlenerek tüm Barbaros Koyu’nu geliştirecek ve Kempinski Hotel Barbaros Bay hizmetlerinden yararlanmasını sağlayacak bir vizyonla yola çıkmıştı. Sera Grup da Bodrum’un gelişimine katkıda bulunma, uluslararası alanda tanıtımını sağlama ve Ibiza, St. Tropez gibi dünyaca ünlü eğlence merkezleriyle aynı seviyeye taşıma hayalini ortaya koyunca Barbaros Reserve- Bodrum Residences projesi ortaya çıktı.

Peska Turizm Yatırım Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ozan Şener, “Ülke olarak yabancılara konut satışının desteklenmesi ile ortak hayallerimiz birleşince projemizi hayata geçirmeye karar verdik. Hayalimiz uluslararası projeler üreten, çok çeşitli uluslardan insanlara Türkiye’de ve uluslararası platformlarda projeler sunabilen bir gayrimenkul yatırımcısı olmak” diyor.

Peska Turizm Yatırım Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ozan Şener, ülkenin rüya projelerinden biri olan Barbaros Reserve-Bodrum Residences’a ait sorularımızı şöyle yanıtladı:

Barbaros Reserve Bodrum projesi hakkında bilgi verir misiniz?

Barbaros Reserve-Bodrum Residences projesi Bodrum’un el değmemiş, en özel bölgelerinden biri olan Yalıçiftlik’te hayat buluyor. Mavi yolculuğun başlangıç noktasında yer alan eşsiz konumu, Arif Suyabatmaz ve Hakan Demirel imzası taşıyan doğayla uyumlu, özel ve özgün

“SEKTÖRDE FARK YARATIYORUZ”

NETTEN SATIŞ **Bu projede denizin, güneşin yani Bodrum’a herkesin ulaşabildiği güzelliklerin yanında doğadan yararlanma bizim farkımız. Bir de daire netinden satış yapmamız da çok önemli bir fark. Sektörde fark yaratıyoruz.**

BODRUM’DA DAHA ÇOK YABANCI **Bu projede şirketimizin projelerinden biri olmasına değil Bodrum’un dünyada turizmde ve turizm odaklı gayrimenkuldeki yerine odaklanıyoruz. Kempinski kiralama programı ile evinizi otel odası gibi kiraya verebileceğiniz için yabancıların ciddi ilgisini çeken bir projeyiz. Hayalimiz Bodrum’da daha çok yabancının yaşaması ve dünyada buluşma noktası olarak burayı seçmeleri.**

mimarisiyle yanı başında bulunan Kempinski Hotel Barbaros Bay'in prestijli servis ve hizmetlerini birleştiren Barbaros Reserve, Bodrum'da lüks yaşam standartlarını yeniden tanımlıyor. Projenin cennet bahçelerini andıran peyzajı ise dünyaca ünlü peyzaj mimarı Fernando Caruncho'nun Türkiye'de tasarladığı ilk peyzaj mimarisi olma özelliğini taşıyor. Projemizde üç farklı tipte 325 metrekare ile 665 metrekare arasında değişen, tamamen tefrişli ve mefruşatlı olarak kullanıma sunduğumuz 42 adet lüks rezidans bulunuyor. Her anlamda Bodrum'un en kaliteli projesini ortaya koymak için çıktığımız yolda emin adımlarla ilerlediğimizi söyleyebilirim.

Projeyi kimler hayata geçiriyor?
Barbaros Reserve- Bodrum Residences projesi TAV İnşaat'ın ortaklarından Sera Grup ile Orhan Yılmaz tarafından hayata geçiriliyor.

Bu proje kimin hayaliydi? Nasıl hayata geçirilmeye karar verildi?
Ortağımız Orhan Yılmaz, Kempinski Hotel Barbaros Bay tesisini yaparken dünyada gelişmekte olan markalı otel-rezidans konseptinden esinlenerek tüm Barbaros Koyu'nu geliştirecek ve Kempinski Hotel Barbaros Bay hizmetlerinden yararlanmasını sağlayacak bir vizyon ile yola çıkmıştı. Sera Grup olarak bizler de Bodrum'un gelişimine katkıda bulunma, uluslararası alanda tanıtımını sağlama ve Ibiza, St. Tropez gibi dünyaca ünlü eğlence merkezleri ile aynı seviyeye taşıma hayalimizi ortaya koyduk. Ülke olarak yabancılara konut satışının desteklenmesiyle ortak hayallerimiz birleşince projemiz ortaya çıktı.

Projeyi diğerlerinden ayıran en önemli farklılıklar neler olacak?
Her şeyden önce uzun yıllardan bu yana yatırımcı ve işletmeci olarak birçok projeye imza attığımız Bodrum'u çok iyi biliyoruz. Orhan Bey, yaklaşık 15 yıldır Bodrum'un en gözde tesislerinden biri olan Kempinski Hotel Barbaros Bay'ın yatırımcısı. Bizlerse ailece tüm yazlarımızı geçirdiğimiz Bodrum'un ikinci evimiz olmasının yanı sıra, hem TAV ile Bodrum Havalimanı'nın işletmesini yapıyor hem Manastır Hotel ile uzun zamandır otel işletmeciliği yapıyoruz. Yıllardan bu yana Bodrum'da yaşayanlar olarak öncelikle Bodrum'da 12 ay yaşama odaklandık. Projemizdeki tüm detayları buna göre tasarladık ve bu nedenle tüm rezidansları yerden ısıtmalı yaparak ve hizmetlerimizi 12 ay boyunca verebilecek şekilde kurgulayarak rezidans sahiplerinin tüm yıl boyunca faydalanabilecekleri ve kalmak isteyecekleri bir ortam yarattık. Bununla beraber, brüt metrekare algısını ortadan kaldırarak sosyal tesisler, restoranlar ve diğer alanların zaten tesise hizmet eden ve gelir getiren yerler olması nedeniyle satış metrekarelerine dahil etmedik. Aynı şekilde bahçe ve havuzları da satış metrekaresinin içine katmayarak müşterinin sadece kendi rezidansında bulunan kullanım alanına ait bedeli ödemesini sağladık.

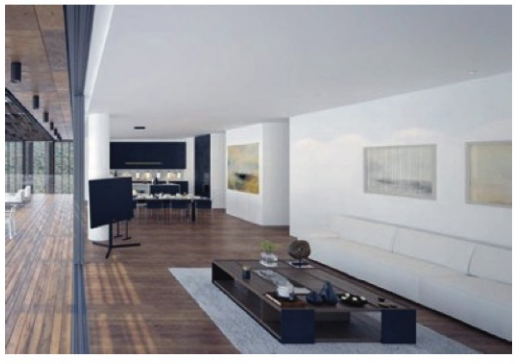
"BODRUM'DA STANDARTLARI YENİDEN TANIMLIYORUZ"

ULUSLARARASI PROJE Uluslararası projeler üretmeye devam edeceğiz. Sadece İstanbul hatta Türkiye'deki alıcılara odaklanmanın ötesinde çok çeşitli uluslardan insanlara Türkiye'de ve uluslararası platformlarda projeler sunabilen bir gayrimenkul yatırımcısı olmak istiyoruz.

BAŞARIYLA TAMAMLAMAK İSTİYORUZ Peska Turizm Yatırım A.Ş. olarak Bodrum'da devam eden projemizin her iki fazını da başarıyla tamamlamak istiyoruz. Bodrum'da lüks rezidans konsepti ve standartlarını yeniden tanımlayacak olan bir işletmeyi sürdürmenin hayalini kuruyoruz.

YENİ PROJELER Bunun dışında Sera Group olarak Kadıköy'de kentsel dönüşümde 'mix-use' bir projeyi hayata geçireceğiz. Aynı zamanda uzun süredir odaklandığımız Karadağ pazarında da yine sahil kenarında bir projenin yatırımına başlayacağız.

Tüm bunlara ek olarak farklılığımızı ortaya koyacağımız en önemli projemizin Barbaros Farm olduğuna inanıyorum.



Bodrum Farm nasıl bir konsept?
Bodrum'da birçok projenin Barbaros Koyu'ndaki kadar olmasa da denizi, plajı ve tesisleri var. Ayrıca tüm projeler hayatın ve doğanın içinde olduğunu iddia ediyor ve bunu pazarlıyor. Bizim projemizde ise halihazırda doğal bir koy olduğumuz ve Kempinski markasının sunduğu servis ve hizmetlerinden faydalanabildiğiniz için tüm bu ayrıcalıklara zaten sahip oluyorsunuz. Bunlara ek olarak kurduğumuz çiftlikle toprağa dönmeyi, toprakla bütünleşmeyi, çocuklarınızın organik olarak üretilen ürünlerini sepetlerle toplamasını, pony'lere binmesini ve farklı doğa aktiviteleri yapmasını sağlıyoruz. Burada yaşayacak kişiler istedikleri zaman kendi çiftliklerine gidip vakit geçirebilecek, taze ürünlerden oluşan Barbaros Farm ürünlerinden yararlanabilecekler. Mahsulleri ister kendileri toplayacaklar isterlerse de seçtikleri ürünler evlerine yollanacak. Bahçede vakit geçirmek, çiftlikteki sosyal tesis binasında yapılan etkinliklere katılıp doğa ile iç içe olmak ve daha birçok kişiye özel aktiviteye katılabilecekler. Uzun yıllar 12 ay boyunca yaşam konseptini sürdürübilir kılmak, yeni hobiler edinmek, unutulmuşları geri kazandırmak için projemiz Bodrum'un en doğru tercihi.

Projenin maliyeti ne kadar olacak?
İki fazdan oluşan projemiz 100 milyon dolar tutarında bir yatırımla hayata geçiyor. Projenin ilk etabı olan Barbaros Reserve Residences 2018 yılı içinde tamamlanacak ve yaz sezonunda projede hayatın başlamasını hedefliyoruz. İkinci etabımız olan Barbaros Valley Residences ise 2020 yılının yaz aylarında tamamlanacak ve teslim edilecek.

2018 ve sonrasına dair hedefleriniz neler?
Barbaros Residences projemize özel hedeflerimizden bahsedersek, önümüzdeki iki yıl boyunca inşaatına yeni başladığımız projenin ikinci fazı olan Barbaros Valley projesinde hayalimizi gerçeğe dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bununla beraber projemizin en önemli yapıtaşlarından Barbaros Farm projesini geliştirerek rezidans sahiplerimizin deniz, güneş ve eğlencenin yanı sıra Bodrum'un doğasına ve toprağına yönelmesini sağlayacağız. Tüm bu projeleri geliştirmenin yanında ana hayalimiz olan Bodrum markasını çok daha yukarı taşımak ve dünyanın yaşaması insanı en mutlu eden sayılı yerler listesine sokmak var. 2020 sonrasında Barbaros Koyu'nu sürdürülebilir ve yıllarca yaşanmak istenilecek yerler statüsünde tutmak için çalışarak yeni projeler geliştireceğiz. ■

Evinizin koruyucu meleği Termoküp!

nuh yapı

Isı yalıtımı için yanmaz, rahat nefes alan, hafif, kolay işlenen, hızlı uygulanan ve **çevre dostu bir çözüm olan Termoküp,** size huzurlu yaşam alanları sağlamak için hep yanınızda!

"MODELİMİZİ DÜNYAYA TAŞIYACAĞIZ"

Vizyon Koleji, 4 yıl önce Microsoft ve Sebit'in Türkiye'deki ilk ve tek proje okulu olarak kuruldu. 2015'te ikinci kampüs hayata geçti. Vizyon Koleji Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Özbek, hayallerinin 100 kampüse ulaşmak olduğunu ve eğitim sektörünün çıtasını belirlemek olduğunu söylüyor. Özbek, "Microsoft tarafından en iyilerin en iyisi olarak gösterildik. Türkiye'de oluşturduğumuz bu eğitim modelini dünyanın farklı ülkelerine taşımak ve dünyada eğitimin dönüşümüne liderlik etmek istiyoruz" diyor.

Vizyon Koleji, 2014 yılında Microsoft ve Sebit'in Türkiye'deki ilk ve tek proje okulu olarak eğitim sektörüne giriş yaptı. 2015'te ikinci kampüs hayata geçti. Vizyon Koleji Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Özbek, vizyoner bir bakış açısıyla öğrencileri hızla değişen dünyaya en iyi şekilde hazırlamak için okulu kurduklarını anlatıyor. Ulusal ve uluslararası alanda büyük başarılara imza atmış bir danışma kurulu ve ekiple özgün bir eğitim modeli ortaya koyduklarını söyleyen Özbek, teknolojiyi pedagojiye uygun şekilde kullandıklarına dikkat çekiyor. Özbek, eğitim modellerinin dünyada büyük ses getirdiğini söylüyor. Elde ettikleri başarıyı ve hayallerini şöyle anlatıyor: "Başladığımız yıl dünya üzerinde 36 tane Microsoft Showcase School olarak akredite edilen okul vardı. Bugün geldiğimiz noktada bu sayı 900'ü geçti ve 'The best of the best/En iyilerin en iyisi' olarak Vizyon Koleji gösteriliyor. Türkiye'den dünyaya örnek bir okul oluşturmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Hayalimiz Türkiye'de oluşturduğumuz bu eğitim modelini dünyanın farklı ülkelerine taşımak. Böylece dünyada eğitimin dönüşümüne liderlik etmek."
Vizyon Koleji Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Özbek ile yaratılan başarıyı ve hayallerini konuştuk:

KALİTE ARTACAK

"2017 yılı bizim için gayet güzel geçti. Hedeflediğimiz sistemleri iyice oturtmaya başladık. Hem akademik hem sportif hem de işletme alanında aldığımız ödüller bizi çok mutlu etti. 2018 yılında da büyümeyle ilgili operasyonun düğmesine bastık. 2018'de hedefimiz 2019' da açacağımız yeni kampüsler öncesinde gerekli altyapıyı tamamlamak ve mükemmelleştirmek. Özellikle öğretmen ve yönetici seçme, yerleştirme ve geliştirme alanına büyük bir yatırım yapıyoruz. İnsan kaynağının niteliği bizim için çok önemli. 2018 yılı bizim kaliteyi artırarak büyümek için hazırlıklarımızı tamamlayacağımız bir yıl olacak.

"100 KAMPÜSÜ AŞACAĞIZ"

ÜNİVERSİTE HAYALİM Şu anda 2 kampüsümüz var. Gelecekte 100 kampüsü aşmayı hedefliyoruz. En büyük hayalim ise İstanbul Vizyon Üniversitesi'ni kurmak. Okul alanında olduğu gibi üniversitede de çok ses getiren bir işe imza atmayı hedefliyorum. Yola çıkarken sadece Türkiye'de değil dünyanın farklı ülkelerinde de okullar açmayı hedefledik.

YURT DIŞI KAMPÜS Bu anlamda 2020 yılında ilk yurt dışı kampüsümüzü açmayı hedefliyoruz. Şu ana kadar Kanada, İngiltere, Katar ve Azerbaycan operasyonuyla ilgili ilk temaslarımızı yaptık. Bunları olgunlaştırmayı sürdürüyoruz. Eğitimde ses getiren ülkeler başta olmak üzere dünyanın farklı ülkelerinde okullar açarak global bir marka olma yolunda ilerleyeceğiz.

2023'TE 50 KAMPÜS

Biz okulu kurduğumuzda ilk iki yıl 2 kampüs açacağımızı, sonra sistemleri oturtmak için 2-3 yıl okul açmayacağımızı ve 2019 yılında da 10 kampüs açacağımızı söylemiştik. 2019'da açacağımız 10 kampüsün gayrimenkul geliştirme aşamasını tamamladık. Hatta şu anda 1 yıl sonra açılacak kampüslerin yöneticilerini de işe almak ve yetiştirmek için görüşmelerimizi yapıyoruz. Yola çıkarken hedefimiz Türkiye'nin her yerine nitelikli eğitimi götüren en itibarlı eğitim zincirini oluşturmaktı. Bu yolda da sağlıklı bir şekilde ilerliyoruz. Her yıl ortalama 10 civarında kampüs açma hedefimiz var. Beş yılda da 50 kampüsü aşmayı hedefliyoruz. Bu hedefleri belirlerken de büyüme ile ilgili danışmanlık hizmetleri alıyor ve bilimsel çalışmalar neticesinde hedefleri ortaya koyuyoruz.

FARKLI EĞİTİM MODELİ

Sektörde yarattığımız en büyük farkı teknolojinin pedagojiye en uygun şekilde kullanıldığı eğitim modelini ortaya çıkartarak oluşturduk. Akademik anlamda benzersiz bir içeriğe ve yönteme sahibiz. Bunun yanında okulu profesyonel yönetilmesi gereken bir işletme olarak ele aldık ve iş süreçlerinin mükemmelleşmesi için büyük bir altyapı yatırımı yaptık. İnsan kaynağımızın niteliğini artırmak adına Vizyoner Öğretmen Akademisi kurarak sektörde olmayan bir öğretmen ve yönetici geliştirme programı oluşturduk. Şunu çok iyi biliyoruz ki öğretmen ve yöneticilerimizin kalitesi kadar eğitimde kaliteyi yakalayabiliriz. Ayrıca itibar yönetimi alanında ciddi çalışmalar

"HAYALİM DÜNYADA ÖRNEK GÖSTERİLMEKTİ"

İKİ GELİŞME Bu işe başlarken hayalim dünyadaki eğitim otoritelerinin örnek gösterdiği eğitim kurumu olmaktı. Bu hayalimle ilgili iki tane çok önemli gelişme oldu. Geçtiğimiz Ekim ayında Microsoft'un ABD'deki ofisinde Microsoft Showcase School operasyonlarının başındaki Eve Psalti okulumuzu ziyaret etti.

MICROSOFT HAYRAN KALDI Gördükleri karşısında hayranlığını ifade etmek üzere kendi sosyal medya hesabından "the best of the best showcase school" olarak bizi lanse etti. Ardından okulumuzun başarı hikayesini dünyayla paylaşmak üzere bir film çekilmesi talimatı verdi ve bu film çekilerek Microsoft'un kendi hesaplarından paylaşıldı. Bu bizim için gurur veren bir olaydı.

FİNLANDİYALI OTORİTE İkinci gelişme ise herkesin dünyada eğitim alanında başarısını kabul ettiği Finlandiya'nın Ulusal Eğitim Komisyonu Üyesi ve Müfredat Geliştirme Başkanı Irmeli Hallinen'in okulumuzu ziyaret edip, sınıf gözlemleri ve öğretmen eğitimi sonunda bana 'Hocam sizin bizden öğrenecek bir şeyiniz yok' demesiydi. Dünya çapındaki bir otoritenin gözünden yaptığımız işin bu şekilde beğenilmesi bizi çok gururlandırdı.

yürütüyoruz. Bunların da meyvelerini okulumuza yapılan nitelikli başvuru sayısındaki ciddi artışla yavaş yavaş görmeye başladık. Hayalimiz sektörde uygulamaları en çok örnek alınan ve sektörün çıtasını belirleyen kurum olmak. Vizyon Koleji denince yenilikçi, vizyoner, çok mutlu çalışanlara sahip, dürüstlüğüyle ön plana çıkan bir eğitim kurumu olarak akla gelmek istiyoruz.

EĞİTİMİN DÖNÜŞÜMÜNE LİDERLİK

Türkiye'de oluşturduğumuz bu eğitim modelini dünyanın farklı ülkelerine taşımak. Böylece dünyada eğitimin dönüşümüne liderlik etmek olarak ifade edebilirim. Bir nevi Tesla'nın otomotiv sektöründe yaptıklarını biz de eğitim sektöründe yapmayı hedefliyoruz. Sektörün dinamiklerini sorgulayarak çağa uygun hale getirip hem Türkiye'de hem de dünyada çok daha nitelikli eğitim yapılmasını hedefliyoruz.

SEKTÖRÜN ÖNÜ AÇIK

Sektörümüzün önünün çok açık olduğunu düşünüyorum. Şu anda 100 öğrencinin yaklaşık 8 tanesi özel okul öğrencisi. Hükümetin hedefi bunu 2023'te 15'e uzun vadede de 25'ler seviyesine çıkarmak. Dolayısıyla birçok kurumun açılacağını, mevcut kurumların da şube sayısını çok artıracağını söyleyebiliriz. Okul açmak kolay ama bunu nitelikli şekilde yönetmek zor. O yüzden ilerleyen zamanlarda kaliteli hizmet veremeyen, finansal olarak çok güçlü altyapısı olmayan kurumların el değiştireceğini veya kapanacağını düşünüyorum. Büyük markaların sektöre egemen olacağına dair bir düşüncem var. Bu noktada sektörde hem akademik hem yönetimsel anlamında yaptığımız çalışmaları sektörün paydaşlarıyla paylaşarak onların da nitelikli hizmet vermesi için gayret ediyoruz. Tecrübelerimizi kendimize saklamıyor onların da daha iyi hizmet vermesi için gayret gösteriyoruz." ■

Multinet Up ile
her şey mümkün!
Multinet Up
Artık şirketinizin
tüm giderleri için
tek bir çözüm
ortağınız var!
ÇALIŞAN ÇÖZÜMLERİ
SEYAHAT ÇÖZÜMLERİ
ARAÇ ÇÖZÜMLERİ
SATINALMA ÇÖZÜMLERİ
444 87 36
multinet.com.tr

"10 YILDA 10 METROPOL HEDEFLİYORUZ"

Nef, bugün Türkiye'nin en büyük markalı konut üreticisi. Yalnızca 8 yıl önce kurulan şirket, 5 yılda liderliğe ulaştı. 2017'de ise 1.950 adetlik konut satışıyla bir rekora imza attı. Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, her yıl yüzde 40-50 oranında büyüyen bir şirket olduklarını hatırlatıyor. 2018'de de ilk 4 ayda yüzde 36 büyüdüklerini ve büyümeye devam ettiklerini belirten Timur, "On yıl içinde ABD ve Avrupa'nın 10 metropolünde yer almayı hedefliyoruz" diyor.

Nilüfer Gözütok Ünal ngozutok@capital.com.tr

Nef, 2010 yılında İstanbul'da kuruldu. Şirket, kurulduktan 3 yıl sonra yüzde 375 büyüme gerçekleştirdi. Kurulduktan 5 yıl sonraysa Türkiye'de sektör lideri oldu. Nef, 2017'de 1.950 adetlik konut satışıyla bir rekora imza attı ve sektöründe 1,5 milyar lira gibi rekor bir ciroya ulaştı. Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, 2010 yılında metrekarelerle değil, santimetrekarelerle çalışarak, ince düşünülmüş yaşam alanları tasarlamayı amaçlayan bir şirket olarak yola çıktıklarını söylüyor. "İnsanların temel ihtiyaçlarını, özgürlüklerini temel alan tasarımlarımızla gayrimenkul sektörüne yeni bir bakış açısı getirdik. Önce insan dedik, insanın ihtiyaçları dedik" diyen Timur, şu an dünyanın en iyi 10 mimarlık şirketinden 4'ü ile aynı anda çalışan dünyanın sayılı gayrimenkul şirketlerinden biri haline geldiklerini ifade ediyor. Timur, 10 yıl içinde ABD ve Avrupa'nın 10 metropolünde yer almayı hedeflediklerini söylüyor. Nef, Avrupa Yatırım ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile ortak öğrenci yurdu ve projeler geliştirmek için ortak bir şirket kurdu. Timur, bu ortaklığın ilk meyvelerini de almak üzere olduklarını dile getiriyor.
Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur'un sorularımıza verdiği yanıtlar ve paylaştığı hayalleri şöyle:

Nef nasıl bir vizyonla hayata geçirildi?
Nef, 2010'da İstanbul'da kuruldu. Aslında çok genç bir şirketiz. 2010 yılında metrekarelerle değil, santimetrekarelerle çalışarak, ince düşünülmüş yaşam alanları tasarlamayı amaçlayan bir şirket olarak yola çıktık. Şu an dünyanın en iyi 10 mimarlık şirketinden 4'ü ile aynı anda çalışan dünyanın sayılı gayrimenkul şirketlerinden biriyiz. 10 yıl içinde ABD ve Avrupa'nın 10 metropolünde yer almayı hedefliyoruz. Avrupa Yatırım ve Kalkınma Bankası olan EBRD ile ortak öğrenci yurdu ve projeler geliştirmek için ortak bir şirket kurduk. Bu ortaklığın ilk meyvelerini almak üzere olduğumuzun müjdesini vermek isterim. Toplumdan aldığımızı topluma vermek inancıyla kurduğumuz Nef Vakfı aracılığıyla da insan hayatlarına dokunuyor ve hayatları güzelleştiriyoruz.

Bugüne kadar Türkiye'de nasıl bir büyüme hikayesi yazdınız?
Özetle kurulduktan üç yıl sonra, yüzde 375 büyüme gerçekleştirdik. İnsanların temel ihtiyaçlarını, özgürlüklerini temel alan tasarımlarımızla gayrimenkul sektörüne yeni bir bakış açısı getirdik. 'Önce insan' dedik, 'insanın ihtiyaçları' dedik. Kurulduğumuz ilk 5 yılın sonunda Türkiye'de sektör

"YURT DIŞINA AÇILIYORUZ"

NEF GLOBAL Türkiye'de bugüne kadar 30 proje geliştirdik, 10 binin üzerinde konutun da teslimini gerçekleştirdik. Bu vizyon ve felsefemizi yurt dışına taşımak için geçtiğimiz aylarda Nef Global'i kurduk.

17 KRİTERİMİZ VAR Özellikle Avrupa ve ABD pazarlarına ilişkin derinlemesine araştırmalar yapıyoruz. Yatırım öncelikleri bakımından 17 farklı kriter belirledik. Özellikle ilk etapta gündemimizde New York, Berlin ve Londra gibi büyük metropoller var.

AMERİKA VE AVRUPA İLGİLİ Tabii hedef pazarlar sadece bunlar değil. Şu an itibarıyla, Amerika ve Avrupa'dan Foldhome, Foldcity ve Foldworld ile ilgilenen çok sayıda proje bulunuyor. Bu projelerin temsilcileri ile de görüşmelerimiz sürüyor.

lideri olduk. 2017'de 1.950 adetlik rekor konut satışına imza attık. Markalı konut sektöründe 1,5 milyar lira gibi rekor bir rakama ulaştık.

Bugün şirketin sektördeki konumu, pazar payı nedir? Özellikle hangi alanlarda çok güçlü?
Konut satış adedinde ve ciroda sektör lideriyiz. Bu liderliğimizi son 4 yıldır sürdürüyoruz. Biz her yıl yüzde 40-50 oranında büyüyen bir şirketiz. Bu yıl da ilk 4 ayda yüzde 36 büyüdük ve büyümeye devam ediyoruz. Bunu hem yeni projeler lanse ederek hem elimizi taşın altına koyarak tüketiciye daha cazip imkanlar yaratarak yapıyoruz. Bu daha ne kadar sürdürülebilir, ona bakmak lazım. Çünkü bu arsa maliyetleriyle, reklam maliyetleriyle ve hammadde maliyetleriyle bir yerde bu fiyatların artması gerekecek.
Güçlü olduğumuz esas alan ise satış. Projelerimizin yüzde 73'ünü 90 günde satıyoruz. Bunun altında yatan ve gücümüz hakkında ipucu veren en önemli bilgi ise bizden ev alanların yüzde 54'ünün Nef'ten ev almış müşterilerimizin tavsiyesi üzerine geliyor olması.

2018 hedefleriniz neler? Bu yıl şirketinizi büyütürken özelliklere nelere odaklanacaksınız?
Bu yıl Bodrum'da Nef Yalıkavak'ın ardından

ikinci projemiz Nef Gölköy'ün lansmanına hazırlanıyoruz. Nef Gölköy, Bodrum'un en değerli bölgesi olan Cennet Koyu'nda olacak. Projede 44 dönümlük denize sıfır arazi üzerine, her biri oturduğu topoğrafyaya özel olarak tasarlanmış 42 müstakil villa yer alacak. Mimar Emre Arolat tarafından çizilen proje, arsa üzerinde yer alan 102 çam ağacının hiç birine dokunulmadan inşaat tamamlanacak. Ayrıca FIBA ortaklığında yürüttüğümüz Çekmeköy projelerinden üçüncüsü Nef Koruköy'ü hızlı satış grafiği sayesinde planlanandan 1,5 yıl önce 2018'de satışa çıkacağız. Bir de Kandilli'de boğaz manzaralı 70 dönüm arsa

"ORTAK SORUNLARA YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER ÜRETECEĞİZ"

GELECEĞİ YARATACAĞIZ Evet, dünya değişiyor, kaynaklar azalıyor, ihtiyaçlar artıyor, sınırlar kalkıyor... Bu süreçte sürdürülebilir bir marka olarak yola devam etmenin sırrı, ortak sorunlara yenilikçi çözümler üretmekten, bu yenilikçi fikirlerin gelişeceği ortamlar yaratmaktan, daha iyi bir dünya için çalışmaktan geçiyor. Bizde değerlerimizden taviz vermeden, geleceği yaratmaya devam edeceğiz.

3 BOYUTLU YAZICIDAN EV 3 boyutlu yazıcılarla evler yapacağız. Bu evleri bu yıl göreceksiniz.

ENERJİ PLANI Yapı elemanları enerji üreten unsurlara dönüşüyor. Örneğin bir cephe elemanı güneş paneli görevi üstleniyor. Bu kapsamda İspanyol bir şirketle çalışıyoruz. Basın Ekspres'te yer alan projemizde binanın enerji ihtiyacının yüzde 20'si bu şekilde karşılanacak.

DEVLERLE İŞBİRLİĞİ Mercedes ve Tesla gibi devlerle işbirliği yaparak, enerjiyi ucuzken depolayıp, pahalı olduğu dönemlerde kullanılmasına yönelik projeler üzerine çalışıyoruz.

üzerinde yine Mimar Emre Arolat'ın çizdiği 406 konutluk bir projemiz olacak: Nef Kandilli.

Gelecek 3-5 yıl için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?
Biz 2010'da kurulduktan sonra Türkiye'de kısa sürede önemli bir hikaye yazdığımızı düşünüyoruz. Aynı hikayeyi global arenada da yazmak için kollarımızı sıvadık. Bu çerçevede özellikle Avrupa'da en fazla taraftarı olan Galatasaray'ın ana sponsoru olduk. Akabinde ise dünyada en fazla taraftarı olan FC Barcelona'nın gayrimenkul markası olarak tek resmi sponsoru olduk.
Global arenada bilinirliğimizi artırmaya devam ederken, dünyayı da yakından takip ediyoruz. Dünün hayallerini bugünün gerçeklerine dönüştürüyoruz. Dünya, Endüstri 4.0 sürecini yaşıyor. Yapay zekadan, konuşan nesnelerden bahsediyoruz. Tüm dünyada iş yapış biçimleri değişiyor. Sektörler yeniden şekilleniyor. Bizim de önceliğimiz konut sektöründe teknoloji kullanımını artırarak, oyunun kurallarını değiştirmek. 120 yıldır değişmeyen iş modellerini yeniden tasarlamak; farklı bir şeyler söylemek. Bu kapsamda 3 yıl önce kendi Ar-Ge ekibimizi oluşturduk. Farklı teknoloji şirketleriyle bir araya geldik, birlikte yenilikçi iş modelleri geliştirdik.

Sektörün Türkiye'deki geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz?
Sektörün Türkiye'deki geleceği oldukça parlak. Türkiye'de her yıl 560 bin yeni hane halkı oluşuyor. TÜİK verilerine göre her yıl 600 bin evlilik oluyor ve bunun yüzde 84'ü ilk evliliklerden oluşuyor. Son 5 yılın ortalamasına göre her yıl 125 bin çift de boşanıyor. Bunun yanında bir de tersine göç unsuru var. Eurostat verilerine göre her yıl 125 bin kişi yurt dışından Türkiye'ye dönüyor. İşte tüm bunların etkisiyle Türkiye, konut satışında uzun yıllardır Avrupa birincisi. OECD ülkeleri arasında da ikinciliğimiz çok uzun bir süre daha sürecek gibi görünüyor. Nitekim bu verileri besleyen bazı gelişmeler de söz konusu.

Ne gibi gelişmelerden bahsediyorsunuz?
TÜİK verilerine göre ülkemizdeki hane halkı sayısı 19 milyon 481 bin civarında. Ortalama hane halkı büyüklüğü ise 3,8 kişi. Avrupa'da ise bu oran yüzde 2 seviyelerinde. Bizde de oranın azaldığı ve azalmaya devam edeceği bir gerçek. 2006'da konut sahipliği oranı yüzde 60,9 iken 2017 itibarıyla bu oran yüzde 68 seviyesine ulaştı. Bu oran Rusya, Romanya gibi yakın bölgedeki ülkelerde yüzde 90'ın üzerinde. Bizde de oranın artış eğiliminde olduğunu görüyoruz. Köyden kente göçün devam ettiği Türkiye'de kentleşme oranı yüzde 78 ve buna bağlı nüfus 60 milyon civarında. 2023 yılına kadar kente göçün devam edeceği ve kentleşme oranının yüzde 84'lerin üzerine çıkacağı belirtiliyor. Yani özetle kentleşen nüfusun 2023 yılında 71 milyon olması öngörülüyor. Bu göç kaynaklı kentleşme nedeniyle 2025'e kadar İstanbul, İzmir, Ankara gibi göç alan şehirlerde konut talebi artmaya devam edecek.
Diğer yandan ülkemizin deprem kuşağında olması ve eskiyen yapı stokunun yenilenmesi amacıyla başlatılan 'kentsel dönüşüm' projeleri de sektöre ivme kazandırmaya devam ediyor ve edecek. Tüm bunlar, ülke ekonomisinin itici gücü olan gayrimenkul sektörünün, Türkiye'yi uzun yıllar sırtlamaya devam edeceğinin bir göstergesi. ■

GELECEKTEN BİLDİRİYORUZ!

ide okulları yarının yetkinliklerini kazandırıyor. Siz de çocuğunuzu yarının yetkinlikleri ile donatmak istiyorsanız ide'ye bekliyoruz.

ide.k12.tr
444 60 30

ide okulları

"LİDERLİĞİMİZİ PEKİŞTİRECEĞİZ"

Gazbeton sektörünün lideri olan Türk Ytong, 50 bin metreküp kapasite ile tek fabrikada başladığı üretimi bugün 6 fabrikada 2 buçuk milyon metreküp ile sürdürüyor. Şirket bu kapasiteyle dünyanın en büyük Ytong üreticisi konumunda. Türk Ytong Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, "Liderliğimizi 2018 Eylül'ünde, 50 milyon euro yatırımla, Kocaeli Dilovası'nda devreye alacağımız yeni üretim tesisimizle pekiştireceğiz. Ar-Ge yatırımları önümüzdeki dönemde de işletme stratejilerimizde önemli bir yere sahip olacak" diyor.

Nilüfer Gözütok Ünal ngozutok@capital.com.tr

Türk Ytong, 55 yıldır Türk inşaat sektörünün modern öncüleri arasında yer alıyor. Ytong çatısı altında üretilen inovatif yapı malzemeleri ile Türkiye'de gazbeton sektörünün lideri konumunda. Türk Ytong, Türkiye'de 1965 yılında 50 bin metreküp kapasite ile Pendik'te tek fabrikada üretime başladı. Bugün gelinen noktada ise şirket, toplam 6 fabrikada 2 buçuk milyon metreküp ile dünyanın en büyük Ytong üreticisi konumuna geldi. Türk Ytong, yılda 5 bin konut için malzeme üretimine başladığı noktadan bugün yılda 200 bin konut kapasitesine ulaşmış bulunuyor. Türk Ytong Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, bugüne kadar gerçekleştirdikleri 24 milyon metreküp üretimle 1 milyon 700 bin konutu donattıklarını belirtiyor. Bu sayede ısı yalıtımında 10 milyar doları aşkın döviz tasarrufu sağladıklarına dikkat çeken Hinginar sözlerine şöyle devam ediyor. "Duvar denince akla ilk gelen yapı malzemesi olarak önemli bir başarı elde ettik. Bu gurur verici ve bir o kadar büyük bir sorumluluk. Liderliğimizi 2018 Eylül'ünde, 50 milyon euro yatırımla, Kocaeli Dilovası'nda devreye alacağımız yeni üretim tesisimizle pekiştireceğiz. Yeşil bina standartlarında inşa edilen tesisimiz dünyanın en büyük ve en modern Ytong üretim tesisi olacak. İstihdam ve enerji tasarrufu açısından da ülkemize ve bölgeye önemli katkılar sağlayacak."
Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, 2018 ve sonrasına dair hedeflerini ve hayallerini şöyle anlattı:

Türk inşaat sektörüne pek çok katkınız oldu. Şirket hakkında bilgi alabilir miyiz?
Ytong uluslararası bir marka ve merkezi Almanya'da. Günümüzde 5 kıtada 50 fabrikada Ytong üretimi gerçekleştiriliyor. Biz de yüzde 25 Alman ortaklığı ile

“2023 HAYALİMİZ İÇİN AR-GE’MİZ ÇALIŞIYOR”

GÜVENİLİR ÇÖZÜM ORTAĞI Türkiye’nin enerji verimli ve kaliteli yapılara kavuşması, nitelikli kentleşmesi için pek çok alanda çalışmalar yürütüyoruz. Gayrimenkul sektörünün güvendiği bir çözüm ortağıyız. Dünya ile yarışan sektörümüz, yapılaşma alışkanlıkları ve inşaat teknolojilerinde yaşanan sıçramalarla, önemli bir dönüşüm yaşadı. Bir bakıma inşaat sektöründe gelenekselliğin yerini, çağdaş ve yenilikçi teknolojiler aldı. Ytong olarak bu dönüşümün her aşamasında ortaya çıkan yeni ihtiyaç ve teknolojilere çözüm üreten bir konumda olmaya gayret ettik.

ENERJİ VERİMLİLİĞİ Kaliteli yapılar inşa etmek için kaliteli yapı malzemesine ihtiyaç var. Enerjinin verimli kullanılması, bugünün en önemli konusu. Enerji tüketiminin yaklaşık yüzde 40’ı binalardan kaynaklanıyor. Daha hafif, ısı yalıtımı yüksek, yangına dayanıklı malzemeler üretilmeli. Türk Ytong olarak bütün adımlarımızı bu beklentileri karşılamak, müşterilerimize ve kullanıcılarımıza fayda sağlamak, sektörümüzü ileriye taşımak adına atıyoruz.

YENİ ÜRÜNLER Isı yalıtımı, yangın güvenliği, hafiflik ve kolay işlenme özelliklerine sahip ürünlerimizle güvenli ve çevreci yapılaşma projelerine destek sağlıyoruz. Buna en güzel örneklerden biri, yapı sektörüne kazandırdığımız Multipor markamız. Multipor ile ısı yalıtımı sektöründe önemli bir inovasyon gerçekleştirdik. Ytong 0,09 ile duvar bloklarında da ideal ısı yalıtım değerine ulaştık. 2023 hedefimiz olan Blok 0,07 için Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor.

faaliyet gösteriyoruz. Ytong markası altında duvar blokları, çatı-döşeme ve duvar panellerini, iç-dış sıva malzemelerini ve Multipor markası altında ısı yalıtım ürünlerimizi inşaat sektörümüzle buluşturuyoruz. Ürünlerimizin özellikleri sayesinde Türk yapı sektörüne enerji tasarrufu, deprem ve yangın güvenliği gibi alanlarda gelişmiş ve güven verici çözümler üretiyoruz. Bundan aldığımız güçle hem paydaşlarımıza hem de yapılaşma kültürüne değer katan pek çok çalışma gerçekleştiriyoruz.

Bugüne kadar Türkiye’de nasıl bir büyüme hikayesi yazdınız?

Türkiye’de 1965 yılında 50 bin metreküp kapasite ile Pendik’te tek fabrikada üretime başladık. Bugün geldiğimiz noktada ise toplam 6 fabrikada 2 buçuk milyon metreküp ile dünyanın en büyük Ytong üreticisi konumuna geldik. Bir başka deyişle yılda 5 bin konut için malzeme üretimine başladık. Bugün yılda 200 bin konut kapasitesine ulaşmış bulunuyoruz.

Enerji tasarrufu, çevre dostu olma, deprem ve yangın güvenliği gibi alanlardaki geliştirilmiş özellikleri sayesinde Ytong ürünleri, yapılarda konforlu, güvenli ve ekonomik bir yaşamın temel taşı haline geldi.

Bu kavramlar Ytong ile birlikte sektöre yerleşti ve inşaatta kalite standartlarını yükseltti. İnşaatta kalite standartlarının yükselmesi de insanlarımızın yaşam kalitesinin yükselmesi için çok önemli. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz 24 milyon metreküp üretimle 1 milyon 700 bin konutu donattık. Bu sayede ısı yalıtımında da 10 milyar doları aşkın döviz tasarrufu sağladık. Duvar denince akla ilk gelen yapı malzemesi olarak önemli bir başarı elde ettik. Bu elbette gurur verici ve bir o kadar büyük bir sorumluluk.

Bugün şirketin sektördeki konumu, üretim kapasitesi, pazar payı nedir?

İstanbul Pendik ve Çatalca’da, Tekirdağ, Antalya, Gaziantep ve Bilecik’te bulunan 6 tesisimizle yıllık 2 buçuk milyon metreküp üretim kapasitesine sahibiz. Bu kapasite sayesinde sadece Türkiye’nin değil dünyanın da en büyük Ytong üreticisi konumundayız. Liderliğimizi Eylül ayında Kocaeli Dilovası’nda devreye alacağımız yeni üretim tesisimizle pekiştireceğiz. Başarımızı güçlü Ar-Ge altyapımız ve inovasyon kapasitemiz kadar, bilgiye ve sektörel gelişime yaptığımız yatırımlara da borçluyuz. 55 yıl boyunca kendimizi geliştirirken, etkileşim içinde olduğumuz tüm alanlarda nitelikli gelişimi destekledik. Güvenli ve çevre dostu yapılaşma konusunda öncü çalışmalar yaptık. Sektörel bilginin artması yönünde sosyal sorumluluk projeleri, mimarlık ve kent kültürüne katkı koyan mimarlık yarışmaları, akademik eğitim programları, STK ve meslek örgütleriyle sosyal projeler gibi birçok farklı alanda sektöre, kent ve mimarlık kültürüne katkı sağlamaya özen gösterdik.

2018 hedefleriniz neler? Bu yıl odaklanacağınız projeler-alanlar neler olacak?

2018 yılı bizim için tesis yatırımı ve kapasite

"ENDÜSTRİ 4.0'DA SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDİYORUZ"

DEĞİŞİM ZORUNLU IoT ve Endüstri 4.0, geleneksel yapıya sahip yapı malzemeleri sektörü için değişimi zorunlu kıldı. Tabii bu değişime adapte olmak zaman alacak. Üretim süreçlerimiz otomasyona dayalı olduğu için bu alandaki fırsatları değerlendirme ve uygulamada daha şanslıyız.

ROBOT KULLANIYORUZ Yakın dönemde bazı adımlar attık. 2015 yılında Çatalca'da devreye aldığımız fabrikamızda Multipor üretiminde robot kullanmaya başladık. ERP altyapımızı tamamen yeniledik. Hizmet süreçlerimizde de teknolojik anlamda yenilenme sürecindeyiz.

YAPI BİLGİ MODELLEMESİ Yapı sektöründeki en dikkat çekici teknolojik gelişmelerden biri olan Yapı Bilgi Modellemesi (BIM) için ilk adımı attık. Ürünlerimizin BIM objelerini müşterilerimizin kullanımına sunduk. Üretimden proje tasarım ve yönetim süreçlerine kadar her alanda teknolojik gelişmelere uyum sağlıyor hatta bir adım ötesine geçmeye gayret ediyoruz. Bu açılardan da sektöre öncülük etme gayretindeyiz.

artırımı odaklı bir yıl olacak. 50 milyon euro yatırımla geçtiğimiz yıl temelini attığımız Kocaeli Dilovası'ndaki tesisimizi Eylül ayında devreye alacağız. Yeşil bina standartlarında inşa edilen tesisimiz, dünyanın en büyük ve en modern Ytong üretim tesisi olacak. İstihdam ve enerji tasarrufu açısından ülkemize ve bölgeye önemli katkılar sağlayacak Dilovası tesisimiz, teknolojisi ve kapasitesiyle, bünyesinde yer alacak Ytong Akademi Eğitim Merkezi ve Ar-Ge Merkezi ile Türk inşaat ve gazbeton endüstrisini ileri seviyelere taşıyacak. Çok modern donanıma sahip olacak. Ayrıca ürünlerimiz özelinde de yeniliklere devam edeceğiz. Ar-Ge yatırımlarına ağırlık vereceğiz.

Sektörde yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Bu anlamda nasıl bir hayaliniz var?
Sektörde bizi farklılaştıran en önemli özelliğimiz girişimci ve yenilikçi anlayışımızla kaliteye verdiğimiz büyük önem. Ürünlerimizin enerji tasarrufu, deprem ve yangın güvenliği gibi alanlardaki inovatif özellikleri sayesinde yapılarda konforlu, güvenli ve ekonomik bir yaşam sağlıyoruz. Bunun yanı sıra Ytong, bulunduğu sektöre entelektüel anlamda da katma değer sağlayan bir kurum. Bugün Türkiye'de sadece güvenli yapılaşma değil, nitelikli yapılaşma da konuşuluyorsa, burada Ytong'un payı büyüktür.

Sektörün Türkiye'deki geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz?
Sektörümüz yarattığı iş hacmi, katma değer ve istihdam olanaklarıyla ülke ekonomisi için kaldıraç vazifesi görüyor. Deprem güvenliği, nitelikli kentsel dönüşüm, enerji verimli yapılaşma, hızlı nüfus artışı ve sürekli artan konut ihtiyacı gibi temel veriler ışığında, Türk inşaat sektörünün ülke kalkınmasında önümüzdeki dönemde de dinamo görevi üstleneceğini düşünüyorum. Biz de ürettiğimiz yapı malzemeleriyle ülke kalkınmasına destek olmaya devam edeceğiz. Zira hepimiz çok iyi biliyoruz ki, mevcut yapı stokumuzun büyük kısmı maalesef sağlıksız, düşük kaliteli ve özellikle deprem açısından çok riskli yapılardan oluşuyor.

Büyürken özellikle hangi alanlara odaklanacaksınız? Bu konuda nasıl bir yol haritanız var?
Gerek ulusal gerekse uluslararası pazar liderliğimizin bize verdiği en önemli sorumluluk sürdürülebilir büyüme. Araştırma geliştirme süreçlerini sürdürülebilir büyümenin vazgeçilemez bir parçası olarak görüyoruz. Bu nedenle Ar-Ge yatırımları önümüzdeki dönemde de işletme stratejilerimizde önemli bir yere sahip olacak. Sektörel gelişime olan katkımızı artırmak için de Ytong Akademi Eğitim Merkezi'ni hayata geçireceğiz. ■

Sofra Kültürümüzün Başrolüdür Zeytin...

fora
ZEYTİN

Her Sofrada

/forazeytin /forazeytinofficial /fora zeytin | 0 850 511 12 68 | info@forazeytin.com.tr | www.forazeytin.com.tr

"YENİLİKLER YARATMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

ALJ Finans, otomotiv sektöründe yeni ve ikinci el araç kredisi çözümleri sunan bir finansman şirketi. Şirket bugün toplamda 150'ye yakın satış noktasında yeni araç satışlarına destek olurken, anlaşmalı ikinci el satıcıları üzerinden de hizmet sunuyor. Müşterilerin ihtiyacına yönelik "model ve kredi teklifi" algoritmasının geliştirilmesi, ilk "tahsilat strateji ve yönetim sistemi"nin kurulması ve "e-sözleşme" hizmetinin hayata geçirilmesi gibi birçok ilke imza attıklarını belirten ALJ Finansman Yönetim Kurulu Başkanı Nilüfer Günhan, önümüzdeki dönemde de hayallerinin peşinden gitmeye ve yenilikler yaratmaya devam edeceklerini söylüyor.

ALJ Holding 20 yıldır Türkiye'de otomotiv ve finansal hizmetler alanında faaliyet gösteriyor. ALJ Holding çatısı altında yer alan ALJ Finans 2013'ten bu yana yüzde 100 ALJ sermayeli Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş.'nin iş ortağı olarak Toyota, Lexus, Otoshops satıcıları ile yeni araç ve ikinci el araç konusunda uzmanlaşmış perakende noktalarında yeni ve ikinci el araç kredisi hizmeti veriyor.

ALJ Finans'ın bugün toplamda 150'ye yakın satış noktasında, Toyota, Lexus ve farklı diğer markaların yeni araç satışlarına destek olurken, anlaşmalı ikinci el satıcıları üzerinden de hizmet sunduğunu belirten ALJ Finansman Yönetim Kurulu Başkanı Nilüfer Günhan,

geçtiğimiz beş yılda pek çok ilke imza attıklarını söylüyor. Müşterilerin ihtiyacına yönelik "model ve kredi teklifi" algoritmasının geliştirilmesi, ilk "tahsilat strateji ve yönetim sistemi"nin kurulması ve e-sözleşme" hizmetinin hayata geçirilmesini bu ilkler arasında sıralayan Günhan, önümüzdeki günlerde de yeniliklere devam etmek niyetinde. "İhtiyaçlarımız her gün, her saat, her dakika değişiyor. Bu değişime ya ayak uydurmanız ya değişime öncü olmanız lazım. ALJ Finans olarak biz de hayallerimizin peşinden koşmaya, yenilikler yaratmaya devam edeceğiz" diyor.

ALJ Finansman Yönetim Kurulu Başkanı Nilüfer Günhan, şirketi, büyüme hikayesini ve gelecek hedeflerini şöyle anlattı.

Öncelikle şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Türkiye 'MENAT' bölgesinde 70 yılı aşkın süredir çeşitli iş kollarında operasyonlarını sürdüren Abdul Latif Jameel'in (ALJ) Türkiye'deki yatırımlarını bir çatı altında toplayan ALJ Holding A.Ş., 1998 yılından bu yana Türkiye'de otomotiv ve finansal hizmetler alanında faaliyet gösteriyor. ALJ Holding A.Ş. iştiraki olan ALJ Finans, otomotiv kredileri alanında uzmanlaşmış bir finansman şirketi. ALJ Finans, 2013'ten bu yana yüzde 100 ALJ sermayeli Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş.'nin iş ortağı olarak Toyota, Lexus, Otoshops satıcıları ile yeni araç ve ikinci el araç konusunda uzmanlaşmış seçili perakende noktalarında hızlı, kolay ve kişiselleştirilmiş yeni ve ikinci el araç kredisi hizmeti veriyor.

Bugüne kadar Türkiye'de nasıl bir büyüme hikayesi yazdınız?

ALJ Finans, 2011 itibarıyla, Suudi Arabistan'ın en büyük şirketlerinden ve dünyanın en büyük özel sermayeli otomotiv distribütörlerinden biri olan ALJ bünyesinde faaliyet göstermeye başladı. Lansmanımızı gerçekleştirdiğimiz 2013 yılının Mayıs ayına kadar önümüzde zorlu bir yapılanma süreci vardı. Otomotiv finansmanı alanındaki tecrübemiz ve ekibimizin yüksek gayreti birleşince, 18 aylık bir sürede sıfırdan tüm sistem altyapısını, bireysel ve tüzel otomotiv kredilerine yönelik başvuru, tahsis, operasyon, tahsilat süreçlerini tasarladık, hazır hale getirdik. Grup şirketimiz Toyota bayileri ve müşterilerine yönelik hızlı ve kolay bir kredi

başvuru dünyası yarattık. İlk yılımızda büyük bir başarı yakalayarak ALJ Finans'ı Toyota Finans hizmetleri adıyla tüm Toyota bayi ağında devreye soktuk. Markamızın satışlarına güç kattık. Sonraki dönemde ALJ'nin otomotiv sektörüne yönelik diğer yatırımlarına desteğimizi sürdürdük. Lexus ve Otoshops faaliyetlerinin başlaması ile tek noktadan, yenilikçi ve kişiselleştirilmiş otomotiv kredisi hizmet anlayışımızı bu markaların hedef kitlelerine özel olarak entegre ettik, Lexus Prime Finance ve Otoshops Finans hizmetlerine başladık. Otomotiv kredisindeki uzmanlığımızı, yeni araç kredisi faaliyetlerimizin yanında, ikinci el araç kredisi hizmetlerine de yönelttik. Türkiye'de yeni araç satışının 4 katı kadar ikinci el taşıt ticareti oluyor, tüketicinin yine aracını aldığı satış noktasından kredi hizmetine ihtiyacı var.

Bu alanda neler yaptınız?

Bu alandaki hizmetlerimizi, seçili ve kurumsallaşmış ikinci el perakende noktalarında başlattık. İş ortaklarımızın ve müşterilerimizin memnuniyeti ile ikinci elde de hizmet alanımızı genişlettik. ALJ Finans bugün toplamda 150'ye yakın satış noktasında, Toyota, Lexus ve farklı diğer markaların yeni araç satışlarına destek olurken, anlaşmalı ikinci el satıcıları üzerinden de hizmet sunuyor.

Geçtiğimiz beş yılda pek çok ilke imza attık. Müşterilerimizin ihtiyacına yönelik "model ve kredi teklifi" algoritmasının geliştirilmesi, ilk "tahsilat strateji ve yönetim sistemi"nin kurulması, "bütçe yönetimi sistemi"nin oluşturulması, dijitalleşmeye yönelik finansman sektöründe tüketicilere yönelik uçtan uca hizmet veren, "KredimOL" ismini verdiğimiz ilk mobil ve web başvurusunun yaratılması, yine otomotiv finansmanına yönelik bir devrim niteliğinde olan "e-sözleşme" hizmetinin hayata geçirilmesi gibi pek çok projeye imza attık.

Bugün şirketin sektördeki konumu, pazar payı nedir? Özellikle hangi alanlarda çok güçlü?

ALJ Finans, otomotiv sektöründe yeni ve ikinci el araç kredisi çözümleri sunan bir finansman şirketi. Bizim gücümüz, sermayedarımızın vizyonu, grup şirketlerimizle yarattığımız sinerji, ekibimizin kalitesi ve deneyimi, kolay ve şeffaf süreçlerimiz ve teknolojik altyapımızdan oluşuyor. ALJ Finans, 2013 yılında otomotiv kredisi alanında hizmetlerini sunmaya başladığında büyük bankalarla rekabet etti ve halen ediyor. 2018'e kadar captive yapıda (grup markalarına hizmet veren) çözümler sunan ALJ Finans, banka ve finansman şirketlerinin oluşturduğu otomotiv kredisi portföy büyüklüğü sıralamasında 23'üncü sıradan 14'üncü sıraya yükseldi. Kredili Toyota satışlarının üçte ikisini biz finanse ediyoruz. Sürekli iş ilişkisinde bulunduğumuz satıcılarımızın satışlarının yarısını ALJ Finans kredisiyle gerçekleştirmelerine olanak sağlıyoruz.

2018 hedefleriniz neler? Bu yıl şirketinizi büyütürken özellikle nelere odaklanacaksınız?

İş modelimizin temelinde basitlik ve yüksek teknoloji yer alıyor. Dijital dönüşüm ve otomasyon, son iki yıldır odak alanımız. Tüm süreçlerimizi otomasyon yapısı içinde dijital kanallara taşıyarak mevcut ve potansiyel müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak, müşterilerimizin "ihtiyaç duydukları her anda" kişiselleştirilmiş hizmet sunmak, ALJ Finans'ın sektörümüze getirdiği yeniliklerin başında geliyor. Yeni ve ikinci el araç kredisi sürecini uçtan uca dijital ortama taşıyan ve müşteri deneyimini yeniden tasarladığımız "KredimOL" mobil uygulamamız ve finansman şirketleri içerisinde bireysel otomotiv kredilerine yönelik öncü olduğumuz e-sözleşme uygulamamız, son dönemde gerçekleştirdiğimiz en önemli inovasyonlar. ALJ Finans, sürekli olarak mevcut süreçlerini, hizmetlerini sorgulayan bir şirket. Müşterilerimizden, iş ortaklarımızdan iletilen her geri bildirim, bizim için bir öğreti niteliğinde. Olumlu ve geliştirmemiz gereken yönlerimizi önyargısız değerlendiriyoruz ve Kaizen felsefesindeki gibi sürekli gelişimi içselleştirip, iş süreçlerimize yansıtmaya gayret ediyoruz. Dolayısı ile öncelikle biz kendimizi aşmaya devam edeceğiz. Günümüzde rekabet ve teknoloji son hızla gelişiyor. Fintech'lerin oluşumu artıyor. Yapay zeka

teknolojileri, robotik danışmanlar, iş yapış biçimlerini kökten değiştiriyor. Dün dijitali konuşuyorduk, bugün dijitalleşme bence artık gelecek planı değil, zaten başarılmış ve tamamlanmış olması gereken düne ait bir adım. Bugün, yapay zeka, makine öğrenmesini konuşuyoruz. Başarıya ulaşmak, farklılaşmak için yeni fikirleri ve teknolojileri aynı hızla süreçlerinize ve kanallarınıza uyarlamanız gerekiyor. Bu şekilde müşteri deneyimini daha kaliteli bir noktaya taşımak ve aslında bahsetmiş olduğum sadık ve mutlu müşteriye erişmek ve elde tutmak mümkün olacak. Bu gelişmeler dahilinde, faaliyet alanımız olan yeni ve ikinci el araç kredisi çözümlerimizi geliştirmeye ve daha fazla satış noktasında hizmet vermeye devam edeceğiz. İhtiyaç noktalarında, marka ayrımı gözetmeksizin, sağlam ve güvenilir iş ortakları ile işimizi büyüteceğiz. Bireylere, kurumlara ve Türkiye ekonomisinin itici güçlerinden KOBİ'lere yönelik otomotiv kredisi çözümlerimizle sektörümüze katkı sağlamaya devam edeceğiz.

Sektörünüzde teknolojik ve dijital dönüşüm sizi nasıl etkiliyor? Nasıl bir gelecek hayaliniz var?
Dijital kanalların çoğalması ve yaygınlaşması sayesinde müşterilerimiz ile aramızdaki iletişimde ve etkileşimde mekan ve zaman sınırları ortadan kalkıyor. Herkesin vakti çok değerli olduğu için ihtiyacın "o anda" giderilmesi gerekiyor. Dolayısıyla finansman sektörü oyuncuları da özellikle dijital dönüşüme yönelik girişimlerde bulunuyor. ALJ Finans olarak teknoloji düşleyen bir şirketiz. Yakın dönemdeki planlarımız arasında analiz çalışmalarına başladığımız "merkezimize müşteriyi konumlandıracak" altyapı ve kanal yatırım projeleri yer alıyor. Müşteri etkileşimini ve ihtiyaçlarını eşzamanlı analiz edebilen, deneyimledikçe öğrenen ve öneriler sunabilen robo-danışman hizmetini sunan servisler geliştirmeyi planlıyoruz. Veri analizini anlık olarak gerçekleştirerek, iş süreçlerinde ve iş gücünde değer yaratmayı önemsiyoruz. ■

"FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN PAYI ARTMAYA DEVAM EDECEK"

10 YILDAKİ DEĞİŞİM Türkiye'de finansman şirketlerinin bireysel otomotiv kredilerindeki payı yüzde 60, ticari otomotiv kredilerinde de yüzde 49 civarında. Son 10 yılda bu oran yüzde 30'lardan yüzde 60'lara çıktı. Yani, tüketiciler otomotiv kredisini finansman şirketlerinden almayı tercih ediyor. Neden diye bakacak olursanız, otomobil bir "hayal" aslında. Tüketici, hayalini gerçekleştirmek için showroom'a gidiyor, inceliyor, dokunuyor, test ediyor, karşılaştırıyor. O sırada zaten güzel bir deneyim yaşıyor. Hayaline ulaşacağı noktada kredi hizmetini de alıyor olması, üstelik çok kısa bir süre içerisinde işlemlerinin tamamlanıyor olması, müşterilerimiz için bir konfor. Dolayısı ile finansman şirketlerinin payı artmaya devam edecek.

STRATEJİK ORTAKLIKLAR Yurt dışında, özellikle ABD'de kredilendirmeye ilişkin yeni sistemler gelişiyor. Geleneksel bankacılık ve finansman süreçlerine alternatif olarak "peer-to-peer finansman" gibi modeller deneniyor, fintechler'in oluşumu artıyor, fintech, banka ve finans şirketlerinin sinerjik iş modelleri test ediliyor. Nasıl dev otomobil üreticileri, daha etkin ve verimli sonuçlara ulaşmak için birleşiyorsa, stratejik ortaklıklar kuruyorsa, gelecekte bankacılık ve finansman sektöründe Türkiye'de de bu şekilde oluşumların hayata geçeceğine inanıyorum.

VERİ ANALİTİĞİ Herkesin bildiği gibi yeni müşterilere ulaşmak haricinde, müşterilerimizi elimizde tutmamız da çok önemli ve değerli. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak, günümüzde CRM ve pazarlama alanında da teknolojik gelişmeler yaşandığını söyleyebilirim. Sosyal medyada izlerimiz genişlemiş durumda, hem ortamlara hem cihazlara connected (bağlı) yaşıyoruz. Her saniyede büyük miktarlarda veri üretiyoruz. Big data olarak adlandırılan büyük veri, günümüzün ve geleceğin hazinesi. Bu verilerin analitiğini doğru bir şekilde anlamlandırarak, müşterilerinin davranış algoritmalarını izleyebilmek ve kişiye özel proaktif teklifler sunmak gittikçe önem kazanacak. Devir, dünya, alışkanlıklarımız, ihtiyaçlarımız her gün, her saat, her dakika değişiyor. Bu değişime ya ayak uydurmanız ya değişime öncü olmanız lazım. ALJ Finans olarak biz de hayallerimizin peşinden koşmaya, yenilikler yaratmaya devam edeceğiz.

BURSA
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ

UMURBEY İPEK ÜRETİM VE TASARIM MERKEZİ
İPEKHANE
BURSA

Bursa'da İpek Çağı!

Dünya saraylarını süsleyen Bursa İpeği, koza yetiştiriciliği desteği ve açtığımız ipekten halı dokuma eğitimleri ile yeniden ihtişamlı günlerine dönüyor..

Alinur Aktaş
BURSA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI

www.bursakultur.com

"GLOBAL MARKA OLMA YOLUNDA İLERLİYORUZ"

Sestek, Türkiye ses teknolojileri pazarında yaklaşık yüzde 80'lik bir pazar payı ile lider konumda bulunuyor. Sestek'in hedefinde pazar liderliğini sürdürmek ve yurt dışı açılım var. Sestek CEO'su ve Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Levent Aslan, "Son 5 yılda başlayan yurt dışı açılımımız devam edecek. Önümüzdeki 5 yılda Sestek'in yurt dışındaki faaliyetlerini artırarak küresel bir marka olmayı hedefliyoruz" diyor.

2017 yılı Sestek için verimli bir yıl oldu. Ar-Ge merkezini oluşturan, patent sayılarını artıran yurt dışında projeler alan ve müşteri sayılarını artıran şirket, mevcut teknolojilerini yeni modüllerle geliştirmeyi sürdürdü. Şirketin geçen yıl en çok ilgi gören teknolojilerinin başında sesli yanıt sistemleri, Chatbot ve sanal asistan gibi teknolojileri kapsayan doğal diyalog çözümleri geldi. Yapay zekaya dayalı ses teknolojileri ile insan-makine etkileşimini geliştiren doğal diyalog çözümleri, kullanıcıların doğal konuşma sırasında söylediklerini algılayarak çeşitli işlemler gerçekleştirmelerine olanak tanıyor. Kullanıcılara sundukları kullanım kolaylığının yanı sıra kurumların da self servis oranlarını artırarak maliyetlerini düşürmelerine katkıda bulunuyor. Yapay zeka ve doğal dil işleme teknolojilerinin yükselişi doğal diyalog çözümlerine olan ilginin artmasını sağlıyor. Önümüzdeki dönemde de daha fazla kurumu bu teknolojilerle buluşturacaklarını söyleyen Sestek CEO'su ve Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Levent Aslan ile konuştuk.

2018 yılına nasıl bir başlangıç yaptınız? Nasıl bir yıl geçiriyorsunuz?
Piyasadaki durgunluğa rağmen 2018 yılına iyi bir başlangıç yaptık. Bunda faaliyet gösterdiğimiz süre boyunca piyasada büyük bir güven inşa etmiş olmamızın payı var. Ayrıca sunmuş olduğumuz teknolojilerin sağladıkları otomasyon ve maliyet avantajı ile uzun vadede kurumların verimliliklerine katkıda bulunuyoruz. Bu da tercih edilme oranlarımızı artırıyor. Yurt dışındaki faaliyetlerimizin sürekli olarak artış göstermesi de yerli piyasadaki dalgalanmaya karşı koymamızı kolaylaştırıyor.

ABD'de patent almak, yeni Ar-Ge merkezi gibi çalışmalarınız vardı. Hayata geçirdiğiniz yeni işlerle ilgili bilgi verir misiniz?
İstanbul ofisimiz Ocak ayı itibarıyla, Bilim, Sanayi

YAPTIĞINIZ İŞLERLE BİRLİKTE NE GİBİ ÖDÜLLER KAZANDINIZ?

- 2016 yılında ABD'de Call Center Week Excellence Awards Jürisi tarafından layık görüldüğümüz "En İyi Teknoloji Çözümü Sağlayıcısı" (Best Technology Solution Provider) ödülü, almış olduğumuz ilk küresel ödül olma özelliğiyle büyük önem taşıyor.
- Şimdiye kadar geliştirdiğimiz teknolojiler ve hızlı büyümemiz sayesinde Türkiye'de de birçok ödül aldık. Deloitte tarafından verilen Fast 50 ve Fast500 ödülleri, Interpro Medya tarafından verilen Bilişim 500 ödülleri, ARI Teknokent tarafından verilen Beetech ödülleri yerli pazarda aldığımız ödüller arasında yer alıyor.

ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge merkezi olarak tescil edildi. Sestek olarak bugün Türkiye ses teknolojileri pazarında lider konumdayız. Bu başarıda hayata geçirdiğimiz projelerin ve Ar-Ge çalışmalarımızın büyük payı var. Bu yıldan itibaren Ar-Ge'ye ayırdığımız bütçeyi ciromuza paralel olacak şekilde artırmayı planlıyoruz. Ayrıca Ar-Ge personelimizin bu süreçte daha aktif rol alması için teşvik edici ödül sistemi geliştirdik. Yapay zekaya dayalı ses teknolojileri ile insan-makine etkileşimini geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda Ar-Ge projelerimize ek olarak patent başvurularında da bulunmaya devam edeceğiz. Türkiye'de 10'dan fazla patentimiz var. 2017 yılında ABD'den aldığımız patent sayısını da 4'e çıkardık.

İşlerinizin ağırlıklı bölümü hangi sektörlerde? Gelecek 5 yılda burada değişim olur mu?
Geliştirdiğimiz teknolojiler kurumların otomasyonlarını artırarak maliyetlerini düşürüyor ve verimliliklerini artırmalarına katkıda bulunuyor. Bu doğrultuda B2B pazara öncelik verdiğimizi; ağırlıklı olarak da bankacılık, sigortacılık, çağrı merkezi sektörlerinde faaliyet gösterdiğimizi söyleyebiliriz. Önümüzdeki 5 yıl içinde de bu sektörlerde faaliyet göstermeyi sürdüreceğiz. İnsan-makine etkileşiminin giderek artmasına bağlı olarak ses teknolojilerine duyulan ihtiyaç artıyor. Birçok uygulamada ses doğal bir ara yüz olarak kullanılıyor. Önümüzdeki günlerde son kullanıcılara hitap eden daha fazla uygulamada teknolojilerimizin kullanılacağına inanıyoruz. Bunun da faaliyet gösterdiğimiz sektör sayısını artıracağını düşünüyoruz.

Yakın gelecek için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?
Türkiye ses teknolojileri pazarında yaklaşık yüzde 80'lik bir pazar payı ile lider konumdayız. Önümüzdeki süreçte müşteri ve proje sayımızı artırarak bu liderliği korumak istiyoruz. Ayrıca son 5 yıldır sürdürmekte olduğumuz yurt dışına açılma hedefimiz kapsamında gerçekleştirdiğimiz faaliyetleri artırarak sürdürmeyi planlıyoruz. Hali hazırda Dubai ve Şikago'da ofislerimiz var. Buradaki ekiplerimizin büyümesi ve faaliyet alanlarının genişletilmesi öncelikli hedeflerimiz arasında. Ayrıca Avrupa'daki etkinliğimizi artırmak için Londra'da bir ofis açmayı düşünüyoruz. Kısacası önümüzdeki 5 yıllık süreçte yurt dışındaki faaliyetlerimizi artırarak küresel bir marka olmayı hedefliyoruz.

Sektörde yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Bu anlamda nasıl bir hayaliniz var?
Ses biyometrisinden doğal dil işlemeye, konuşma sentezinden konuşma analizine uzanan çok geniş bir alanda uçtan uca ses teknolojisi çözümleri sunuyoruz. Müşterilerine gelişmiş self servis sunmak isteyen bir kuruma ihtiyaç duyabileceği tüm kanallarda teknolojilerimizle destek oluyoruz. Teknolojilerimiz kaliteli deneyimle müşteri etkileşiminin artırılmasına katkıda bulunurken; otomasyonu artırıp maliyetleri düşürerek kurumların verimliliğini artırıyor. Mevcut teknoloji sağlayıcıların sınırlı sayıda teknoloji sunabilmesi kurumları farklı teknolojiler için farklı teknoloji sağlayıcılarla bağlantıya geçmek zorunda bırakıyor. Bu da projelendirme, kurulum, entegrasyon gibi konularda fazladan iş yükü anlamına geliyor. Sunmuş olduğumuz uçtan uça ses teknolojileriyle kurumların mevcut sistemlerine diledikleri kanallar üzerinden kolayca entegre olabilmemiz kurumlar açısından minimum eforla maksimum verimlilik elde etmek anlamına gelerek fark yaratıyor.

2023'te Sestek'i nerede hayal ediyorsunuz?
Beş yıllık süreçte yurt içi pazardaki faaliyetlerimizi artırarak pazar liderliğimizi korumak istiyoruz. Türkiye'nin önde gelen pek çok kurumunda teknolojilerimiz kullanılıyor. Bu kurumları geliştirdiğimiz yeni teknolojilerle buluşturmayı sürdürerek uçtan uca teknoloji ihtiyaçlarını karşılamak için başvuracakları tek teknoloji sağlayıcı olmayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz teknolojiler, telekomünikasyondan sağlığa, güvenlikten eğitime uzanan bir alanda konumlandırılarak kamu sektörü için de büyük katkı sağlayabilecek nitelikte. Dolayısıyla yurt içi pazara yönelik hedeflerimiz arasında kamu sektöründeki varlığımızı artırmak yer alıyor. 5 yıl içinde başta öncelik verdiğimiz Orta Doğu, Rusya, ABD ve Avrupa pazarları olmak üzere küresel ses teknolojileri pazarında kayda değer bir yol kat etmiş olmayı hedefliyoruz. Yurt dışındaki faaliyetlerimizi artırarak küresel pazarda bilinirliği yüksek bir teknoloji markasına dönüşmeyi planlıyoruz.

Yeni nesil teknolojiler, kurumların iş yapış biçimini değiştiriyor. Siz nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz?
Nesnelerin interneti kavramının hayatımıza

2018 AJANDASINDAKİ ÖNEMLİ BAŞLIKLAR

YENİ ÜRÜNLER Bu yıl doğal diyalog çözümlerimizi daha fazla kurumla buluşturmayı planlıyoruz. Chatbot ve sanal asistan gibi teknolojiler tüm dünyada revaçta. İnovasyon ve teknolojik yeterlilik açısından dünya devleriyle yarışacak güçteyiz. Örneğin kısa süre önce Arçelik ile hayata geçirdiğimiz akıllı asistan Asista projesi dünyanın sayılı sanal asistan projeleri arasında. Bu yıl da benzer projelere ağırlık vermeyi planlıyoruz.

YURTDIŞI AÇILIM Bu yıl yurt dışındaki varlığımız artırma da gündemimizde. Küresel pazara açılma hedefiyle son birkaç yıldır yurt dışında faaliyet gösteriyoruz. Bu zamana kadar geçen süre zarfında, pazarı tanıma, yeni iş ortaklıklarını değerlendirme, network oluşturma gibi hazırlık faaliyetlerine odaklanmamız gerekti. Çoklu dil desteği ile İngilizce, Arapça, Rusça, Fransızca ve Urduca gibi farklı dilleri destekleyen çözümlerimizle yurt dışı pazarında rekabet avantajı elde ediyoruz.

PROJE SAYISI ARTACAK Geçtiğimiz yıl Rusya ve Orta Doğu'da ilk projelerimizi hayata geçirdik. Ayrıca bu bölgelerin önde gelen birçok şirketiyle POC projelerimiz sürüyor. Bu yıl da yurt dışındaki faaliyetlerimize ağırlık vererek proje sayımızı artırmayı hedefliyoruz. 2017 yılında konsolide ciromuzun üçte birini yurt dışından elde ettiğimiz gelirler oluşturdu. Bu yıl sonu itibarıyla yurt dışı ciromuzun toplam ciromuza oranının yüzde 50'yi geçmesini hedefliyoruz.

yerleşmeye başlamasına ve mobil cihazların artan kullanımına bağlı olarak her geçen gün daha fazla cihazla sesli etkileşime giriyoruz. Bu da ses teknolojileri için yeni kullanım alanları anlamına geliyor. Ses teknolojilerinin kullanım oranlarının gerek ülkemizde gerekse küresel pazarda artmasını öngörüyoruz. Yapay zeka teknolojisindeki hızlı gelişim sayesinde, bugün müşteri hizmetleri alanında ve self servis uygulamalarında çeşitli örnekleriyle karşılaştığımız akıllı çözümler hemen her alanda karşımıza çıkacak. Bu doğrultuda önümüzdeki süreçte, kullanıcılara istedikleri ifadeleri kullanarak çeşitli sistemlerle özgürce etkileşim kurma olanağı tanıyan doğal dil işleme temelli yapay zeka teknolojilerinin yaygınlaşacağını söylemek mümkün.

İstihdam planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Sestek olarak şirketimizin başarısında çalışanlarımızın çok büyük bir payı var. Hedeflerimize ulaşmamızı sağlayacak en önemli değerin, sahip olduğumuz insan kaynağı olduğunu biliyoruz. Çalışanlarımızın yetenekleri doğrultusunda değerlendirilmelerini, sürekli gelişmelerini ve verimli bir şekilde çalışmalarını sağlayacak bir şirket kültürü oluşturmak önceliklerimiz arasında. Bu doğrultuda bir istihdam politikası izliyoruz. Proje sayımızdaki artış, başta Ar-Ge ekibimiz olmak üzere şirket genelindeki çalışan sayımızı artırmayı gerektiriyor. Ar-Ge pozisyonlarında kalifiye çalışana ulaşmanın zorluğu, titiz bir işe alım süreci yürütmeyi gerektiriyor. Önümüzdeki dönemde belirecek ihtiyaçlar doğrultusunda işe alımlarımızı sürdürerek yurt içi ve yurt dışındaki ofislerimizde çalışan sayımızı artırmayı planlıyoruz. Geçtiğimiz yıl çalışan sayımızda yüzde 25'lik bir artış oldu. Bu yıl bu sayının projelerimizdeki artış hızına paralel olarak çok daha hızlı bir şekilde artmasını bekliyoruz.

Yatırım planlarınızda neler var?

Finansal açıdan oldukça iyi durumdayız. Hızlı büyüme sürecimizde hiç borçlanmadan, finansal yapımızı koruyarak ilerleyebiliyor olmamız, yere daha sağlam basmamızı sağlıyor. Böylece yeni pazarlara girerken daha cesur davranabiliyoruz. Önümüzdeki dönemde Sestek markasını koruyarak ve güçlendirerek küreselleşmeyi hedefliyoruz. Özellikle yurt dışındaki faaliyetlerimizi hızlandırmak için yatırım desteği almak değerlendirebileceğimiz seçenekler arasında. Her yıl Ar-Ge faaliyetlerimize ayırdığımız bütçe, ciromuzla paralel olarak artış gösteriyor. Bu da daha iyi teknolojiler geliştirmek ve mevcut teknolojilerimizi iyileştirmek için daha fazla kaynak anlamına geliyor. Teknolojilerimizdeki gelişme proje sayımıza ve satış rakamlarımıza yansıyarak finansal gücümüzü artırıyor. ■

EN İYİSİ OLMAK KUMAŞIMIZDA VAR

Tasarımlarımızla gönülleri, başarılarımızla ödülleri fethettik. Gurur tablomuza her yıl yeni başarılar ekledik. Sektöre yön veren yenilikçi bakış açımız ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz değer ile Türkiye'nin en beğenilen mobilya şirketi olduk.* Ve en büyük rakibimiz, her zaman kendimiz olduk.

Bu gururu bize yaşatan herkese, teşekkürlerimizle...

DOĞTAŞ | Kelebek

**Capital dergisi Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri Araştırması Aralık 2017 sonuçlarına göre.*

“ONLINE’DA ÖNEMLİ BİR OYUNCU OLACAĞIZ”

Bilkent Holding’e bağlı bir sanayi ve perakende şirketi olan Tepe Home, 40 bin metrekare kapalı üretim tesisi, 6 mağazası, 15 bayisi, 500 çalışanı ve 70 bin metrekareyi aşan satış alanıyla faaliyet gösteriyor. Tepe Home Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Uluocak, yeni bir marka lanse edeceklerini ve online ticarette ev dekorasyonu ve mobilya mağazacılığında önemli bir oyuncu olmak istediklerini söylüyor. Uluocak, “Yakın zaman içinde online’da bir mağaza ölçeğinde hacim yaratmayı hedefliyoruz. İhracatta büyümemizi hızlı büyüyen ülkelerde yeni projelerle sürdüreceğiz” diyor

Tepe Home Türkiye’de mobilya ve ev aksesuarı perakendeciliği alanında en başarılı şirketlerden biri. Şirket, 47 yıllık sektör deneyimini dünya trendleri ile harmanlıyor, sektörü yönlendiriyor ve büyütüyor. Bilkent Holding’e bağlı bir sanayi ve perakende şirketi olan Tepe Home, 40 bin metrekare kapalı üretim tesisi, 6 mağaza, 15 bayi, 500 çalışan ve 70 bin metrekareyi aşan satış alanlarıyla faaliyet gösteriyor.
Tepe Home Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Uluocak, 2018 yılında yeni bir marka lanse edeceklerini ve adının ‘TH’ Premium Line olacağını belirtiyor.

Uluocak, bir diğer önemli hedeflerinin online ticarette ev dekorasyonu ve mobilya mağazacılığında önemli bir oyuncu olmak olduğunu söylüyor. Uluocak, “Yakın bir zaman içinde bir Tepe Home mağazasında bulunabilen tüm ürünlerin sitemizde bulunurluğunu ve satışını sağlayarak bir mağaza ölçeğinde hacim yaratmayı hedefliyoruz. Yeni mağazalar için Bursa, Antalya, Konya, Mersin gibi büyük illerimizde yatırımcı arayışlarımız devam ediyor. İhracatta büyümemizi Avrupa, Amerika, Afrika ve Uzak Doğu’da hızlı büyüyen ülkelerde yeni projelerle sürdüreceğiz” diyor.

“SEKTÖRE KATKIMIZ SÜRECEK”

STRATEJİMİZ **Türkiye’de mobilya sektörünün büyümesine, gelişmesine olabildiğince katkı veren, liderlik yapan bir marka olarak tüketicilerimizin hayatlarına dokunmaya, gustolarını artırmaya, stil önderliği yapmaya, tasarım karakterimizi güçlü tutmaya odaklı bir strateji kuruyoruz.**

TEK ADRESTE ÇÖZÜM **Bu yüzden mobilya ve ev dekorasyonunu tek bir adreste barındıran nadir bir konsept ve mağazacılık anlayışı ile fark yaratmaya çalışıyoruz. Kalite anlayışımız ve mağazalarımızın sunmaya çalıştığı fark kurulduğumuz yıldan bu yana hiç sarsılmadan devam ediyor. Bunun en güzel yansıması müşterilerimizden, mimarlardan ve dekor sevenlerden gelen olumlu geri bildirimler.**

POZİTİF LİDERLİK **Tepe Home olarak Türkiye’ye farklılıkları getirmeye, inovasyon ruhumuzu her an canlı tutmaya perakende sektöründe olumlu gelişmelere öncülük yapacağımızı ve sürdürülebilir adımlarla ilerlemeye devam edeceğimizi belirtmek istiyorum.**

Tepe Home Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Uluocak'ın sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

2018'e dair en önemli hedefleriniz neler?
2018 yılında satış kanallarımızın ve markalarımızın çeşitlendirilmesi adına yeni stratejilere ağırlık verdik. Bu yıl içindeki en önemli hamlemiz, Tepe Home çatısının altında tescillediğimiz ve yıl içinde geniş kapsamlı lansmanını hedeflediğimiz 'TH' Premium Line markamız oldu. Markanın kurulmasındaki en önemli dinamik, endüstri ortalamalarının üzerinde büyüyen erişilebilir lüks mobilya segmentine doğru global bir yönelimin olması. Ülkemizde de tüketicilerin ve mimarların ışıltılı ve ağırlıklı modern lükse kayan yönelimini karşılayabilmek amacıyla yarattığımız yeni markamız bu yıl mevcut mağazalarımızda 'Shop in Shop' konsepti ile sektöre giriş yaptı. Yılın ikinci yarısında Ankara ve İstanbul'da yeni konseptimizin mağazalarını açmayı hedefliyoruz. Bir diğer hedefimiz online ticarette ev dekorasyonu ve mobilya mağazacılığında önemli bir oyuncu olmak. İki yıl önce açtığımız ve ağırlıklı olarak aksesuar ticareti yaptığımız e-ticaret kanalımızın konseptini yenileyerek, geçtiğimiz mart ayında tüm mobilya kategorilerimizi açtık. Yakın bir zaman içinde bir Tepe Home mağazasında bulunan tüm ürünlerin sitemizde bulunurluğunu ve satışını sağlayarak bir mağaza ölçeğinde hacim yaratmayı hedefliyoruz.

Şu an kaç mağazanız var? Yeni mağazalar açma hedefiniz var mı?
Tepe Home, 40 bin metrekare kapalı üretim tesisi, 6 mağaza, 15 bayi, 500 çalışan ve 70 bin metrekareyi aşan satış alanlarıyla faaliyet gösteriyor. Diğer satış kanalları çeşitlenmemiz doğrultusunda 3 büyük ilimiz dışında tüm Türkiye'ye yayılımımızı yatırımcı ve bayilerle gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Özellikle Bursa, Antalya, Konya, Mersin gibi büyük illerimizde yatırımcı arayışlarımız devam ediyor.
Tüm bunların yanı sıra çok önemsediğimiz ihracat pazarlarımızdaki büyümemizi ve penetrasyonumuzu da güçlendirmeye çalışıyoruz. Bir tasarım markası kimliğiyle 2019 yılında sektörün en büyük fuarı 'Salone Del Mobile'ye katılım sağlayarak, uluslararası pozisyonlanma stratejilerimizi geliştirme hedefi ile ilerliyoruz.

"MOBİLYADA TASARIM MARKASI YARATACAĞIZ"

TASARIMDA BÜYÜK AÇIK Tasarım konusu sektörün önemli açıklarından birisi. Aslına bakarsanız dünyada lider birkaç isim dışında mobilya ve endüstriyel tasarım konusuna ciddi yatırım yapabilen çok önemli oyuncu yok. Biz marka olarak önümüzdeki dönem tasarım konusundaki beceri ve yetkinliklerimizi artırarak, ülkemizde mobilyada bir tasarım markası yaratmayı hayal ediyoruz. Dış tasarımcılarla işbirlikleri oluşturarak ve kendi bünyemizde de özellikle bu alanda kariyer hedefleri olan gençlere fırsat vererek bu alanda odaklanmak ve fark yaratmak eğilimindeyiz.

AKILLI MOBİLYA HAYALİMİZ Dünyada büyük bir hızlı gelişme gösteren özellikle IoT teknolojileri ile desteklenen akıllı mobilyalar pazarındaki gelişmeleri yakından izliyoruz. Akıllı mobilya pazarı, büyüme dinamiklerini besleyen yeni bir alan. Dünyada yüzde 12 ile büyüyor. Tepe Home olarak bu alanda da önümüzdeki dönem yatırım planlarımız ve işbirliği açılımlarımız olacak. Tasarım ve teknoloji destekli geleceğin mobilyalarını üretebilmek, her alanda olduğu gibi bu alandada bir trend set edebilmek Tepe Home olarak hayalimiz.

Gelecek için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?
Tamamen endüstri ve rekabetteki yönelimleri, sektörün büyüme hızını ve buralarda farklı büyüme dinamiklerini gözeterek ilerliyoruz. Mobilya sektörünün Türkiye'de ve dünyada yüzde 4-5 oranlarında büyümesini bekliyoruz. Sektörde çok cazip sayılmayan bu büyüme hızını yukarı yönlü çeken yeni trend ve eğilimler var.

Hangi trendler bunlar?
Örneğin üst segment mobilya talebine yönelim sektör ortalamalarının üzerinde seyrediyor, Dünya lüks mobilya pazarı yüzde 7 oranında büyüyor. Türkiye'de lüks mobilya, ağırlıklı olarak atölyelerde üretiliyor ve yüksek işçilik maliyetleri ile yüksek fiyatlarda satış gören bir segment. Tepe Home olarak endüstriyel kapasitede, farklı yüzey kullanım ve işleme kapasitesi ile lüks mobilya imalatı yapabilen ender sanayilerden biriyiz. Bu da fiyat seviyelerine çok olumlu yansıyor. Bu doğrultuda lüks segmentte erişilebilir fiyatlarla pozisyon alacak 'TH' Premium Line markamızı pazarda fark yaratabilmek amacı ile oluşturduk. Aynı şekilde online pazar, yüzde 16 oranıyla büyüyor. Bir perakende markası olarak e-ticaret kanalına yönelimimiz buradaki büyümeden ve pazardan pay alma amacı ile şekillendi.
Bir diğer açılım ihracat pazarları. 3 milyar dolara yaklaşan ihracatıyla dünyada ilk 15'te yer alan Türk mobilya sektörü, cari açık vermeyen nadir sektörlerimizden biri ve hızlı büyümesini sürdürüyor. Tepe Home olarak ülkemizin ve sektörün ihracat büyümesini desteklemek için çeşitli girişimlerde bulunuyoruz. İhracat pazarlarında Avrupa, Amerika, Afrika ve Uzak Doğu'da hızlı büyüyen ülkeler, yeni projeler söz konusu. Buradaki gelişmeleri de gözeterek, yönelimimizi bu coğrafyalara kaydırma hedeflerimiz var.

İstihdam planlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?
Geçtiğimiz 2 yılda markamızın ürün kimliğini, mağazalarımızın metrekare alanı ve fabrikamızın verimliliğini yapılandırdığımız bir dönem geçirdik. Tepe Home farklılaşırken insan kaynaklarımızı ve iç yetkinliklerimizi de stratejilerimize uygun olarak yeniden şekillendirmeye çalışıyoruz. Mağazalarımızda özellikle projeli işlerde profesyoneller, mimarlarla direkt çalışabilecek mimar kadrosu yapılanmamız olacak.
Tasarım ve Ar-Ge yetkinliklerimizi artırma konusunda iç tasarım kadromuza destek vermesi amacıyla proje bazlı çalışacak tasarımcılarla görüşmelerimiz devam ediyor. Stratejilerimizi hayata geçirmek için özellikle atak yapmak istediğimiz alanlarda çalışabilecek, profesyonel destek verecek yeni nesil freelance uzman ve esnek işgücü arayışlarımız var.

Yatırım planlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?
Tüm üretim tesisimizin kapalı ve açık alanlarında yaptığımız optimizasyon ve verimliliği iyileştirmeye yönelik çalışmalarımızı 2018 yılı başında tamamladık. Önümüzdeki dönem gerek kendi mağazalarımız gerek yatırımcı işbirlikleri ile yeni satış noktaları açmaya devam edeceğiz. Ayrıca ihracat pazarlarında Tepe Home markasını güçlendirmek adına önemli fuarlarda yer almaya yönelik yatırım planlarımız var. ■

İstanbul-İzmir Otoyolu Daha Keyifli...

Sevdiğiniz Markalar Sizinle Aynı Yolda

KGM

OTOYOL YATIRIM VE İŞLETME A.Ş.

OKSİJEN O375 OKSİJEN

OTOYOL A.Ş. Mobil Uygulamasını İndirmek İçin Okutunuz

https://www.facebook.com/istanbulizmirotoyolu/

"TÜRK ZEYTİNİNİ DÜNYAYA AÇACAĞIZ"

Fora Zeytin global marka olma yolunda ilerliyor. İhracata ağırlık veren şirket, tüm kıtalara ulaşarak Türk zeytinini dünyaya açmayı hedefliyor. Dünyanın her yerinde fuarlara katıldıklarını belirten Fora Zeytin Genel Müdürü Efe Yazıcı, en büyük hayallerini de şöyle açıklıyor: "En büyük hayalimiz zeytin denince akla Fora'nın gelmesi. Türkiye'de birinci marka olmak, dünyada bilinen zeytin markalarından biri olmak, Türk zeytinini dünyaya tanıtmak gibi hedeflerimiz var."

14 yıl önce Balıkesir'de kurulan Fora Zeytin, bugün global marka olma yolunda ilerliyor. "Tüm zeytin çeşitlerini işleme, zeytinle yapılabilecek tüm ürünleri üretme, yurt içi ve yurt dışında piyasaya sunma yetkinliğine sahibiz" diyen Fora Zeytin Genel Müdürü Efe Yazıcı, globalleşmeyi ihracata ağırlık vererek gerçekleştirmek niyetinde. Şirket bu yıl 4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi planlıyor. İhracatta tüm kıtalara ulaşarak Türk zeytinini dünyaya açmayı hedeflediklerini söyleyen Yazıcı, dünyanın her yerinde fuarlara katıldıklarını ifade ediyor.
Türkiye bulunduğu coğrafi konum ve sahip olduğu Akdeniz iklimi özellikleriyle, İtalya, İspanya, Yunanistan ve Tunus gibi diğer Akdeniz ülkeleriyle birlikte dünyanın önde gelen zeytin ve zeytinyağı üreticileri arasında yer alıyor. Zeytincilik sektörünün Türkiye için çok önemli bir değer olduğunun da altını çizen Yazıcı sözlerine şöyle devam ediyor: "Zeytinciliğe daha fazla önem verilmesi, korunması ve geliştirilmesi gerekiyor. Dünyadaki zeytin üreten ülkeler içindeki konumumuzun ve ülke markamızın, doğru adımlarla gelecekte daha üst sıralara ulaşması hayalimiz ve Fora Zeytin olarak buna katkıda bulunmaktan onur duyarız."
Fora Zeytin Genel Müdürü Efe Yazıcı, şirketi ve gelecek hayallerini şöyle paylaştı:

"BİRİNCİ MARKA OLACAĞIZ"

"ZEYTİN DENİLİNCE FORA" Bizim en büyük hayalimiz: Zeytin denince "Fora" akla gelecek. Türkiye'de birinci marka olmak; dünyada bilinen zeytin markalarından biri olmak; Türk zeytinini dünyaya tanıtmak gibi hedeflerimiz var. Bu hedefleri koyarken tek bir hayalden yola çıkıyoruz: Zeytin denince "Fora"! Fora Zeytin tesisleri bulunduğu bölgenin en önemli sanayi istihdamı yaratan şirketlerinden biri.

"İŞ GÜCÜ İHTİYACIMIZI ARTIRACAĞIZ" Fabrikamız işçilerin yanı sıra başta tarım ve nakliye olmak üzere bakım onarım işleri ve diğer hizmet sektörleriyle bölge ekonomisine katkıda bulunuyor. Şu anda 250'den fazla çalışanımız ile uzman ve nitelikli iş gücüne sahibiz. Bunların yüzde 50'si kadın çalışanımız. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasını ve kadının üretime katkısını önemsiyoruz. Şirketin büyümesi ile hem üretimde hem satışta iş gücü ihtiyacımızı artıracağız.

Fora Zeytin hakkında bilgi verir misiniz?
Fora Zeytin'in yüksek kaliteli zeytin ve zeytinyağı ürünlerini Balıkesir'in Havran ilçesinde bulunan son teknoloji ile donatılmış tesisimizde üretiyoruz. Dünyanın en büyük entegre zeytin işleme tesisi olan fabrikamız 1994 yılında kuruldu. Saklama ve paketleme kapasitesi toplam 60 bin ton olan fabrika, 70 bin metrekare kapalı olmak üzere 120 bin metrekare alana kurulu. Fora Zeytin ulusal bir marka hatta sınırları aşıp global marka olma yolunda ilerliyor. Tüm zeytin çeşitlerini işleme, zeytinle yapılabilecek tüm ürünleri üretme, yurt içi ve yurt dışında piyasaya sunma yetkinliğine sahibiz.

Şirketin cirosu 2017'de nereye ulaştı?
2017 yılını çok iyi, yüksek büyüme ile kapattık. 2016 yılı tüm sektörler için zorlu bir yıldı. Ülkenin içinden geçtiği siyasi ortam, bunun sosyal ve ekonomik yaşama etkileri kuşkusuz tüm sektörleri etkiledi. 2017 yılında planlı çalışmalarımız ve doğru yönetim ile bir önceki yıla göre yüzde 50 büyüdük. Hedefimizi aştık. 2017 yılında ciromuzu 80 milyon TL'ye çıkartarak, yılı hedeflerimiz doğrultusunda kapattık.

2018 hedefleriniz neler?
2018 yılı için çalışmaya bir yıl önceden başladık, önce planlama ve bağlantılarımızı yaptık, hasat döneminde ise büyük yatırım gerçekleştirdik. Hammadde fiyatlarının hızlı yükselişine bağlı olarak büyüme hedefimizi miktarsal olarak yüzde 30, cirosal olarak yüzde 50 şeklinde belirledik. İhracata ağrılık vereceğiz ve bu da ciro anlamında bize ilave katkı sağlayacak. 2018 yılında ihracat hedefimiz 4 milyon dolar. İhracatta tüm kıtalara ulaşarak Türk zeytinini dünyaya açmayı hedefliyoruz. Dünyanın her yerinde fuarlara katılıyoruz.

"DOĞAYA SAYGILI ÜRETİM YAPIYORUZ"

KALİTE YATIRIMLARI Fora zeytin olarak iki temel yatırım alanımız var: Kalite ve verimlilik. Kalite yatırımları sürekli ve sürdürülebilir olduğu sürece verimlilik alanına da katkı sağlıyor. Mevcut tesis altyapımız her şeyi yapmaya müsait, hali hazırda kabul görmüş ulusal ve uluslararası tüm kalite standartlarını karşılıyoruz. Örneğin İngiltere Perakende Birliği'nin tüm dünyada geçerli kalite sisteminde (BRC Food) en yüksek seviye olan AA+ seviyesine ulaştık ve iki yıldır yerimizi koruyoruz. Uzman kadrolarımızla sürekli araştırma, geliştirme çalışmaları yaparak kalitemizi daha da üst düzeye taşımak ve sektöre inovasyon kazandırmak üzere proje üretiyor. Yönetim olarak kalite ve verimlik için yapılan tüm çalışmaları destekliyoruz.

TEMİZ ENERJİ Gelecek nesillere sürdürülebilir tarım ve yaşanabilir bir dünya bırakmak da çok önemli bir hayalimiz. Doğadan aldığımız mucizevi ürün zeytini, doğaya saygı göstererek üretiyoruz. Fabrikanın çatısına kurulan güneş panelleri sayesinde ihtiyacımız olan elektrik enerjisinin büyük bir kısmını güneş enerjisinden sağlıyoruz. Toplam 4 bin 500 metrekare alan üzerine kurulu güneş enerji sistemi sayesinde, temiz enerjiye geçerek, bir yılda atmosfere 540 bin kg/yıl karbon emisyonu salımını engellemiş oluyoruz. Bu miktar 400 otomobilin yıllık karbon salımına denk geliyor. Aynı zamanda üretim sırasında ortaya çıkan atıkları, 365 gün/24 saat kesintisiz olarak çalışan kendi arıtma tesisimizde çevreye zararsız hale getiriyoruz. Kullandığımız ambalaj malzemelerinin çevre dostu olmasına özen gösteriyoruz. Sağlıklı cam ambalajı tercih ediyoruz.

Gelecek için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?
Tesisimizin kapasitesi oldukça yüksek, biz bu kapasitenin dörtte birini kullanıyoruz. Büyüme için alt yapımız müsait. Elbette bu yeterli değil, sürekli olarak tesisimize verimliliği artırmak üzere yatırım yapıyoruz. Aynı zamanda gelişen ve değişen pazar trendlerine uygun olarak üretim hatlarımızı yeniliyoruz.

Sektörde yaratacağınız en büyük farklar neler olacak? Bu anlamda nasıl bir hayaliniz var?
Fora Zeytin olarak çok geniş ürün yelpazemiz var. Zeytinin bütün çeşitlerini, en uygun işleme şekilleri ile üreterek, her amaca uygun farklı paketlerde tüketicilerin beğenisine sunmaktan gurur duyuyoruz. Farklı damak zevklerine, farklı sağlık hassasiyetlerine ve farklı kullanımlara yönelik çok sayıda ürünümüzle herkese hitap ediyoruz. Zeytin çok lezzetli olmasının yanı sıra sağlık açısından da çok yararlı bir besin. Bizler zeytini ağırlıklı olarak kahvaltıda tüketiyoruz. Oysa günün her saatinde atıştırmalık olarak, yemeklerin yanında veya bazı tariflerin içinde kullandığımızda hem dengeli beslenmeye yardımcı olur hem öğünlerimize lezzet katar. Fora Zeytin olarak hayalimiz sunduğumuz çeşitlerle zeytini her sofrada tüketilebilecek bir besin olarak hayatımıza yerleştirmek.

Zeytincilik sektöründe Fora denince akla gelenler neler olacak? Bu konudaki hayalinizi paylaşır mısınız?
Türkiye bulunduğu coğrafi konum ve sahip olduğu Akdeniz iklimi özellikleriyle, İtalya, İspanya, Yunanistan ve Tunus gibi diğer Akdeniz ülkeleriyle birlikte dünyanın önde gelen zeytin ve zeytinyağı üreticileri arasında yer alıyor. Zeytincilik sektörü Türkiye için çok önemli bir değer ve daha fazla önem verilmesi, korunması ve geliştirilmesi gerekiyor. Dünyadaki zeytin üreten ülkeler içindeki konumumuzun ve ülke markamızın, doğru adımlarla gelecekte daha üst sıralara ulaşması hayalimiz ve Fora Zeytin olarak buna katkıda bulunmaktan onur duyarız.

Sektörün Türkiye'deki geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz? Buraya katkınız nasıl hangi alanlarda olacak?
Bugün hala sofralık zeytin alışverişinde tüketicilerin tadına bakarak alma alışkanlığı devam ediyor. Bu durum açık satışların ağırlıklı olduğu bir sektör yaratıyor. Yine bu durumun doğal sonucu olarak marka bilinci yerleşmiyor ve markasız, sorumluluk sahibi olmayan üreticilerin pazarda rahatlıkla yer bulmasına imkan veriyor. Denetimsizlikten dolayı hem rekabet koşulları sağlanamıyor hem halk sağlığı tehlikeye giriyor. Gelecekte tüketicilerin markaya güvenmesi ve tatmadan zeytin alabilmesini hayal ediyoruz. Bu konuda bizlere düşen görev paketli ürünlerde aynı standardı ve tadı sürdürülebilir olarak sunabilmek. Bu yüzden Fora Zeytin olarak "en iyi ürünlerimizi pakete koyuyoruz" diyoruz. ■

CinnaGen İlaç

Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'nin
En Büyük Biyoteknoloji Firması

Sağlığa olan tutkumuz,
hayallerin ötesinde...

"FINTECH'TE LİDERLİĞİ HEDEFLİYORUZ"

"2017'de 2 milyar TL ciroya ulaştık" diyen Multinet Up CEO'su Demirhan Şener, Türkiye'nin fintech alanında lider konuma gelmesi için yatırımlara hız kesmeden devam edeceklerini belirtiyor. Anadolu'nun ekonomik açıdan hızlı büyüyen kentlerinde kurumsal müşteri sayısını artırmayı da planladıklarını belirten Şener, "Hayalim sektörde her zaman akla gelen ilk çözüm ortağı olmak" diyor.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Yeni nesil finansal teknoloji ve hizmet şirketi Multinet Up, kurulduğu 1999 yılından bu yana, iş ortaklarına yemek giderlerinden akaryakıta, araç kiralamadan hediye kartına, uçak biletinden kargo ihtiyacına kadar tüm gereksinimleri için çözümler sunuyor.
Faaliyetlerini 4 ana kolda sürdürdüklerini belirten Multinet Up CEO'su Demirhan Şener Şener, 21 bin kurumsal müşterilerinin olduğunu toplam kart kullanıcı sayısının ise 2 milyona ulaştığını söylüyor. 37 bin üye iş yerlerinin bulunduğunu belirten Şener, "2017'de 2 milyar TL ciroya ulaştık" diyor.
Şener, Anadolu'nun ekonomik açıdan dinamik, hızlı büyüyen kentlerinde kurumsal müşteri sayısını artırmayı planladıklarını belirtiyor. Şener, "Multinet Up olarak yurt dışı pazarlarda yeni çözüm ortaklıkları kurarak hem ülkemizi en güzel biçimde temsil etmeyi hem de ürünlerimizi uluslararası alanda daha fazla tanıtmayı amaçlayan çalışmalar yapıyoruz. Hayalim ve hedefimiz, hizmet verdiğimiz sektörde her zaman akla gelen ilk çözüm ortağı olmak" diyor.
Multinet Up CEO'su Demirhan Şener, şirketiyle ilgili hayallerini şöyle anlatıyor:

Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?
Multinet Up olarak faaliyetlerimizi 4 ana kolda sürdürüyoruz. Bunların ilki kurumsal şirketlerin çalışanlarına sağladığı yan hakların çevrim içi ve fiziksel ortamda ödeme sistemleri altyapısıyla yönetimi. İkincisi akıllı şehir çözümleri. Üçüncüsü ortak tedarik sistemleri. Dördüncüsü ise bireyler ve işletmeler için ön ödemeli hesap yönetimi, cüzdan ve kart hizmetleri, para transferi ve fatura ödeme hizmetleri.

Kaç şirkete ve bireye ulaşıyorsunuz?
21 bin kurumsal müşterimiz, 2 milyon kart kullanıcımız ve 37 bin üye işyeri ağımız var ve 2010'dan bu yana Fransız Up Group'un bir parçası olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Şirketiniz geçen yıl ne kadar ciro büyüklüğü yakaladı?
Sektörde en geniş üye işyeri ağına sahip, lider şirket olarak her yıl düzenli ve istikrarlı olarak pazarın üstünde büyümeye devam ediyoruz.2017 yılında takım ruhu içinde çalışarak ortaya koyduğumuz başarılı performans, sahip olduğumuz vizyonu hayata geçirme noktasında nasıl bir güce sahip olduğumuzu bir kez daha gösterdi. Multinet Up 2017'de 2 milyar TL ciroya ulaştı.

2018 hedefleriniz neler?
Operasyon süreçlerini yürüttüğümüz büyük şehirlerdeki şirketlerin yanı sıra teknoloji altyapımıza yapacağımız yatırımlarla Anadolu'nun ekonomik

açıdan dinamik, hızlı büyüyen kentlerinde de kurumsal müşteri sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Multinet Up ortak satın alma gücüyle Anadolu'daki KOBİ'lere elektrikten suya, kargodan sigortaya kadar sunduğumuz avantajlı fiyatları ulaştırmak da hedeflerimiz arasında.

Gelecek 3-5 yıl için büyüme hedeflerinizi nasıl belirlediniz?

Multinet Up olarak fintech alanına yaptığımız yatırımları her yıl artırıyoruz. Ar-Ge çalışmalarımız ve iştiraklerimizin güçlü altyapılarıyla bu yatırımları destekliyoruz. Son yıllarda inovasyon ve Ar–Ge alanlarında önemli yatırımlar yaparak finansal teknoloji konusunda önemli mesafe kat ettik. İşimizin finansal teknoloji boyutu, giderek şirketimizin en önemli kollarından biri hale geldi. Kendimizi Türkiye'de ve yurt dışında ciddi hedefleri olan bir finansal teknoloji grubu olarak konumlandırıyoruz ve büyüme planlarımızı da bu segment üzerinden kurguluyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içinde sadece Türkiye'de değil dünyada da iddialı bir finansal teknoloji şirketi olmayı hedefliyoruz.

Sektörde yaratacağınız farklar neler olacak? Bu anlamda nasıl bir hayaliniz var?

Hem sektör hem de tüketici trendlerini yakından takip ediyoruz. Yaptığımız her işte müşteri deneyimine odaklanan hizmetler üretmeye çalışıyoruz. 1999 yılında kurulduğumuzda, sektöre çipli kartla giren ilk şirket olduk. Türkiye'de ilk akıllı kart, ilk temassız kart ve son olarak ilk ve tek mobil cüzdan sunan şirketiz. Sektöre ilk girdiğimiz günden bugüne kadar yaptığımız yatırımlarla alanımızdaki öncülüğü hiçbir zaman elimizden bırakmadık ve kendimizi sürekli yeniledik. Misyonumuz doğrultusunda kullanıcılarımıza eşsiz bir dijital deneyim sunarak ve sektörümüzde farklılık yaratıyoruz. Örneğin mobil cüzdanımız MultiPay ile sektörde büyük fark yarattık. MultiPay üzerinden karta ihtiyaç duymadan, direkt karekod ile ödeme imkanı sağladık. Yakın dönemde Gürsoy Grup ile hayata geçirdiğimiz YES Club kartla birlikte müşterilerimize eğlence ve fırsatlarla dolu yepyeni bir dünyanın kapılarını aralayıp Türkiye'nin eğlence ekosistemine faydalı bir ürün sunduk. Multinet Up olarak sunduğumuz marka iş birlikleri, kampanyalar ve hayatın her alanında geliştirdiğimiz yeni nesil çözümler ile kullanıcılara ve sektöre fayda sağlıyoruz. Sektör hızla dijitalleşirken konu artık sadece çalışanların yemek ihtiyaçlarının karşılanması olmaktan çıkıyor. Dolayısıyla biz de sektörde kurumların her türlü ihtiyaçlarına yanıt veren çözümler geliştiriyoruz. Bu kapsamda bünyemizde 9 adet grup şirketi bulunuyor.

Bu şirketler hangi alanda faaliyet gösteriyor?

Multicar ve Multinet Filo ile kurumsal araç, filo kiralama ve akaryakıt hizmetleri, TATLIPARA ile

"ULUSLARARASI PAZARLARA YÖNELİK HEDEFLERİMİZ VAR"

AR-GE VE FİNANSAL TEKNOLOJİLER Gelecekle ilgili hedeflerimizin önemli bir bölümü uluslararası pazarlara yönelik. Son yıllarda inovasyon ve Ar–Ge alanlarında önemli yatırımlar yaparak finansal teknoloji konusunda önemli mesafe kat ettik. İşimizin finansal teknoloji boyutu giderek şirketimizi daha fazla tanımlar hale geldi.

INVENTIV NASIL DOĞDU? Bunun son örneği, yaptığımız yatırımlarla BT departmanımızı teknoloji şirketi haline getirmemiz oldu. Multinet Up'ın finansal teknolojiler konusunda yıllardır sürdürdüğü Ar-Ge çalışmalarını teknokent çatısı altında daha yoğun sürdürme kararıyla oluşan teknoloji şirketimiz inventiv, GOSB Teknopark'ta uzman bir ekip ile faaliyete geçti.

"YURT DIŞINA AÇILDIK" Kartlı ve kartsız ödeme çözümleri, mobil cüzdan ve mobil ödeme, sanal POS çözümleri, sadakat uygulamaları alanlarında hizmet sunan inventiv yurtdışında Up Group operasyonlarına çözüm sağlamanın yanı sıra finansal teknoloji alanında özel sektör şirketlere hizmet sunmaya başladı.

"MOBİL ÖDEME ÇÖZÜMÜ GELİŞTİRDİK" Geliştirdiğimiz mobil ödeme çözümümüz "Pay by Up" ile global, kolayca genişletilebilen, yüksek performanslı ve üst düzey güvenlik standartlarında çalışan bir ürün ortaya çıkardık. Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Fransa, Meksika ve Fas'ta ürünümüz kullanılmaya başlandı.

restoran ve müşterileri kapsayan çift taraflı kazanç sistemi, OtoMisyon'la araç yıkama, lastik ve bakım hizmetlerini şirketler için kolaylaştıran çözümler sunuyoruz. Finansal teknoloji çözümlerimiz "iPara" ve "ininal" markalarımızla kullanıcılarımıza yeni nesil ödeme çözümleri sunuyoruz. Gürsoy Grup'la ortak girişimimiz olan Yes Club ile Türkiye'nin yeni eğlence ve yaşam kulübünün kapılarını aralıyor, inventiv şirketimizle geliştirdiğimiz çözümlerle ise inovasyonu teknolojiyle birleştiriyoruz. Kent teknolojileri çözümleri ve hizmetleri sunan SCS şirketimiz ile de akıllı şehirler kuruyoruz. Farklı segmentteki markalarımız altında sunduğumuz hizmetlerle şirketlere operasyonel kolaylıklar ve mali avantajlar sağlıyoruz. Şirket olarak finansal teknolojiler alanında açtığımız yeni sayfayla birlikte hayatın her alanına dokunabildiğimiz ve müşterilerimize faydalar sağlayabileceğimiz yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz.

Sektörünüzde Multinet Up denince aklan gelenler neler olacak?

Multinet Up kurumların ve bireylerin çok geniş bir yelpazedeki ihtiyaçlarını en etkin ve yeni teknolojilerle karşılayan, yüksek kaliteli hizmet sunan, inovatif bir finansal teknoloji şirketi. Hem Türkiye pazarında, hem de dünyada kendimizi bu şekilde konumlandırıyoruz. Hayata geçirdiğimiz projelerle de hali hazırda bunu büyük ölçüde gerçekleştirdiğimizi düşünüyorum. Fintech dünyasının ülkemizdeki fotoğrafını çeken BKM Türkiye FinTech Ekosistem Haritası'nda ödeme servis sağlayıcı kategorisinde iPara'yla, ön ödemeli kart kategorisinde ise ininal'la, Multinet Up markamızla ekosistemin omurgası olan kart şeması kategorisinde bankacılık dışı tek oyuncu olarak yer almamız, bu alanda lider şirketlerden biri olduğumuzu bir kez daha gösteriyor.

Sektörün Türkiye'deki geleceğini nasıl hayal ediyorsunuz?

2017 yılında dünya fintech pazarı, son üç yılda aldığı 122 milyar dolar değerindeki yatırımla önemli bir rekora imza attı. Startups.watch 2017 Küresel FinTech Ekosistemi Raporu'nda ise Türkiye merkezli fintech şirketlerinin toplam 19,18 milyon dolar yatırım aldığını görüyoruz. Bu rakamlardan yola çıkarak fintech ekosisteminin hızla geliştiğini ve büyüdüğünü söylemek mümkün. Ülkemiz de bu alanda önemli bir potansiyele sahip. We are social ve Hootsuit tarafından yayınlanan "Digital in 2018 in Western Asia" raporuna göre Türkiye'de yetişkin insanların yüzde 98'i cep telefonu kullanırken, bunların yüzde 77'si akıllı telefon kullanıyor. Türkiye'de nüfusun yüzde 67'sine karşılık gelen 54 milyon internet kullanıcısı var ve bunların 51 milyonu telefonlarından internete bağlanıyorlar. Bu noktada, Türkiye'de mobilin gelişiminin Avrupa'nın da üzerinde, çok hızlı bir ivmeye sahip olduğunu söyleyebiliriz. Bizler de kartsız ödeme geçişimizi, mobil uygulamamızı ve diğer tüm yatırımlarımızı bu trendleri takip ederek gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin yeni nesil lider finansal teknoloji şirketi olarak, ülkemizin fintech alanında lider konuma gelmesi için yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. ■

YANMAZ VE SUDAN ETKİLENMEZ ISI YALITIM LEVHASI MULTIPOR

Üstün Ytong teknolojisinin ısı kaybına geçit vermeyen en yeni ürünü Multipor, yanmaz, sudan etkilenmez, küf tutmaz. Doğal içeriğiyle binalara nefes aldırır, kaliteli yaşam ortamları yaratır. 0,044 W/mK ısı iletkenlik hesap değeri ile yüksek ısı yalıtım performansı sağlar.

Multipor ile yapılarınıza sağlık, dayanıklılık ve değer katın.

www.ytong.com.tr

YTONG® multipor®

"YENİ DÖNÜŞÜMLERE LİDERLİK EDİYORUZ"

Pazarın ana oyuncularından biri olan KoçSistem, beşinci yılın sonunda 1 milyar dolar ciroya sahip bir şirket olmayı hedefliyor. Şirketin bu yıl için yüzde 20 büyüme hedefi olduğunu söyleyen KoçSistem Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca "Yarınlara ışık tutan sektörel bakış açımız ve yenilikçi ürün yaklaşımımızla yeni dönüşümlere liderlik ediyoruz" diyor.

Türkiye 2017 yılında beklentilerinin üzerinde bir ekonomik büyüme gösterdi. Dijitalleşme ve yapay zeka odağının artması, doğru iş stratejilerinin hayata geçirilmesiyle birlikte bilişim sektöründeki büyümenin bu yıl daha da yüksek seviyelerde olması bekleniyor. KoçSistem de BT pazarında 2018 yılında yaklaşık yüzde 6 seviyesinde büyüme bekliyor. Büyümenin ağırlıklı olarak hizmet alanında gerçekleşeceğini öngören KoçSistem Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca'nın verdiği bilgiye göre yazılım tarafında sektör ortalamasına yakın bir büyüme öngörülürken, donanım alanında ortalamanın oldukça altında bir büyüme beklentisi var.

"Şirketlerin yatırımlarını daha verimli bir hale getirmek için yapacakları sermaye yatırımını (CAPEX) düşürmek ana öncelik haline geliyor" diyen Akarca, bu nedenlerle, bulut ve dış kaynak hizmetleri gibi işletme giderlerine (OPEX) dayalı iş modellerin daha fazla tercih edileceğini düşünüyor. Ayrıca şirketlerin dijital dönüşüm konusundaki hedeflerinin de BT alanında özellikle nesnelerin interneti, büyük veri ve analitik, güvenlik ve bulut alanlarındaki büyümeyi olumlu yönde etkilediğini anlatan Mehmet Ali Akarca ile KoçSistem'in hedeflerini konuştuk.

2018'in ilk aylarında piyasalardaki yüksek volatiliteye rağmen nasıl bir yıl geçiriyorsunuz?
İlk çeyrek çok iyi geçti. Belki şanslıyız. Çünkü BT yatırımlarının süreklilik arz etmesi gerekiyor. Ekonomi kötü gidiyorsa o zaman daha verimli olmanız için zaten BT'yi kullanmalısınız. Ekonomi çok iyi gidiyorsa büyümek için yine bu sistemlere ihtiyacınız var. Türkiye'nin bu olgunluğa gelerek sektörümüzün işleyişinin böyle olması gerekiyor. Yani ekonomiden bağımsız olarak şirketlerin BT ihtiyaçları, yatırım alanları ve odaklanmaları gereken alanlar değişebilir. Her durumda yani ekonomi iyi de olsa kötü de dönüp sürekli kendi içinize bakmanız gerek. Belki bazı yatırımlar ötelenebilir ama geldiğimiz noktadan sonra kimse 'Teknolojiden vazgeçiyorum' diyemez.

Bu yıl ne kadarlık bir büyüme bekliyorsunuz?
Pazarın ana oyuncularından biri olarak şirketimizin vizyonunu dönüştürerek 5'inci yılın sonunda 1 milyar dolar ciroya sahip bir şirket olmayı hedefliyoruz. KoçSistem'in 2018 için büyüme hedefi yüzde 20.

Ajandanızda hangi işler var, hangi projeleri hayata geçireceksiniz?
Nesnelerin interneti, güvenlik, ileri analitik ve iş

AJANDADAKİ İKİ GÜNDEM

KÜRESEL OYUNCU OLACAĞIZ Stratejik iş ortaklıkları kurarak oluşturduğumuz ekosistemde, potansiyel fırsatları değerlendirerek küresel bir oyuncu olma hedefindeyiz. Ar-Ge'ye daha fazla odaklanarak, akıllı şehirlere ve geleceğin teknolojilerine daha fazla yatırım yapacağız. Böylece geliştirdiğimiz katma değeri yüksek çözümlerimizle Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın en iyi şirketlerinin dijital dönüşümüne liderlik etmeyi planlıyoruz.

GİRİŞİMCİLİK PLATFORMU KURDUK Türkiye'de girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve güçlü bir ekosistem oluşturarak desteklemek amacıyla yeni nesil girişimcilik platformu TechSquare'i bu yıl hayata geçirdik. TechSquare; IoT, analitik, güvenlik ve iş çözümlerindeki B2B fikirler için bir hızlandırma programı.

çözümleri alanlarına odaklanarak ürün ve projeler geliştiren yeni nesil bir teknoloji şirketi olarak kendimizi konumluyoruz. Güçlü olan altyapı hizmetlerimizi analitik alanındaki çalışmalarla besleyerek farklı iş çözümleri ve ürünler konumlandırma arzusundayız. Ürün geliştirirken sadece Türkiye pazarı için değil yurt dışında da fark yaratacak ürün ve servislere odaklanıyoruz. Buna yönelik güvenlik operasyon merkezi, analitik, bulut ve nesnelerin interneti (IoT) projeleri yurt dışında konumlandırmayı planladığımız diğer işlerimiz arasında yer alıyor.

2023'te KoçSistem'i nerede hayal ediyorsunuz?
KoçSistem 73 yıllık birikimi ışığında, sektörel bakış açısıyla pek çok proaktif ürün ve servis sunarak, şirketlere yol arkadaşlığı yapıyor. Yeni cesur dünya artık bambaşka bir eksende dönüyor. Teknoloji artık tüm sektörlerin içinde ve kritik rol sahibi. Yenilikleri hayata geçiren ve bunlardan değer üretmeyi başaran şirketler fark yaratıyor. Günümüzde sektörlerin birbirine yakınsamasıyla, şirketlerin temel yetkinliklerini kullanabileceği yeni iş alanları ortaya çıkıyor. Şirketler adına önemli fırsatların bulunduğu bir dönemden geçiyoruz. Dolasıyla müşteri deneyiminin yine merkezde olduğu, iş çözümlerini doğru iş modeliyle sunabilmenin ve bunu yaparken dijital iş gücü, analitik, yapay zeka, IoT gibi teknolojilerin rekabet avantajı sağlayacak şekilde konumlandığı bir gelecek için, KoçSistem stratejik bakış açışı ile şirketleri geleceğe taşımaya devam edecek. İnanıyoruz ki geleceği keşfetmek, nefes kesici bir yolculuk ve biz bu yolculukta müşterilerimizle birlikte olmaktan büyük bir keyif alıyoruz.

Dijital dönüşümde hangi alanlara odaklandınız?
Dijital dönüşümde belli alanları hedefliyoruz. IoT, analitik, güvenlik ve iş çözümleri olarak dört temel alan belirledik. Bunların altında robotik unsurlar ile süreç otomasyonu başlığında yapılan işler geliyor. Ayrıca sektör spesifik veya konu spesifik olarak belli dikeylerde çözümler yaratabilmek önceliklerimiz arasında yer alıyor.
Gelişen teknoloji ile birlikte veriyi daha iyi işlemek, IoT ile üretim sistemini daha verimli hale getirmek, talebi ve arzı daha iyi analiz ederek avantaj sağlamak mümkün hale geldi. Tüm ülkelerde kendi üretimlerini ve istihdamlarını artırma yönünde politikalar var. Dünyada bunun daha sıkı yapıldığı bir döneme giriliyor ve ucuz işgücü artık avantaj olmaktan çıkıyor. Ülkeler ithal etmektense kendi içinde üretmeyi tercih ediyor. Bu durumda Türkiye'de ekonominin tamamının dijital dönüşümü çok ciddiye alması lazım. Herkesin verimlilik için kendisini zorlaması gerekiyor.
Araştırmalar, 2020'de üretilecek verinin yüzde 40'ının IoT'ten geleceğini öngörüyor. İnsanların hayatı açısından çok önemli bir gösterge oluşturan bu büyüklük üretim planlaması açısından da büyük bir değişimin işaretini veriyor. Bire birden çok bütün cihazların birbiriyle daha akıllı çalışmasını ve hayatı kolaylaştırmayı sağlama yönündeki sonuçları, yarattığı çarpan etkisi ile IoT'yi çok önemli bir yere yerleştiriyor. Bu nedenle IoT odak alanlarımızın başında geliyor.

Analitik tarafta ne yapıyorsunuz?
Analitik konusunda kendi içimizde yetkinliğimizi daha da geliştirmek üzere yaklaşık bir yıldır ekiplerimizin sayısını artırıyoruz. Öyle ki analitik ekibimiz 30 kişiyi geçti. KoçSistem'in avantajı da bu. Özellikle bu tür çok fonksiyonlu alanlarda arkadaşlarımız farklı sektörlerde farklı projeler yapma imkanına sahip olabiliyor. Analitikte mutlaka işle ilgili bir akıl katmanız lazım. Sadece analitik modelleme yapıp bunun üstünden gidemezsiniz. Analitik ekiplerde çoklu fonksiyon önemli. Sadece istatistik veya uygulamalı matematik değil aynı zamanda işin doğasını, müşteri deneyimini bilen ekipler olmalı. Aksi halde ortaya çıkardığınız yanlış bir algoritma da olabilir. Önemli olan değer yaratabilmek ve esas kazanım da bu. Bu önemli bir açılım ve bu tür alanlarla özellikle ilgileniyor, bunun Türkiye için çok önemli olduğunu düşünüyoruz.

Üçüncü odak alanınız güvenlikte hedefleriniz neler?
Güvenliğin önemi sadece siber saldırıların şirketlere ve kurumlarda yaratabileceği hasarın büyüklüğünden kaynaklanmıyor. Şirketler şu anda normal BT bütçelerinin yüzde 10'u civarında bir güvenlik yatırımı yapıyor ancak araştırma şirketlerinin de beklentilerine paralel olarak dünya genelinde bu harcamaların oranının yüzde 40-50'lere çıkacağını tahmin ediyoruz Güvenlik özellikle IoT tarafındaki büyümeye de bağlı olarak çok daha önemli hale gelirken elektrik şebekelerinin siber saldırılardan korunmasına kadar uzanan geniş bir yelpazede güvenlik kurguları yapmak gerekiyor. Türkiye'deki şirketlerde hala güvenlik bilinci arzu edilen seviyede değil. Güvenliğin normal BT bütçelerinden aldığı pay da küresel oranların gerisinde. Eskiden şirketlerde daha az veri vardı. Ama artık dijital ortamda, hem de sürekli büyüyen veri var. Doğal olarak çalınan bilgi sayısı da arttı. Elde ettiğiniz veriyi işlemek de kolaylaştı. Veri içinde hızla araştırma yaparak, kendinize avantaj çıkarabiliyorsunuz. Ama güvenlikte en kötü senaryoyu düşünmeniz lazım. Bununla birlikte Türkiye içinde 100'ün üzerinde şirketin güvenlik operasyon merkezi (SOC) hizmetini vermekle birlikte bu hizmeti global çerçevede sağlamayı hedefliyoruz.

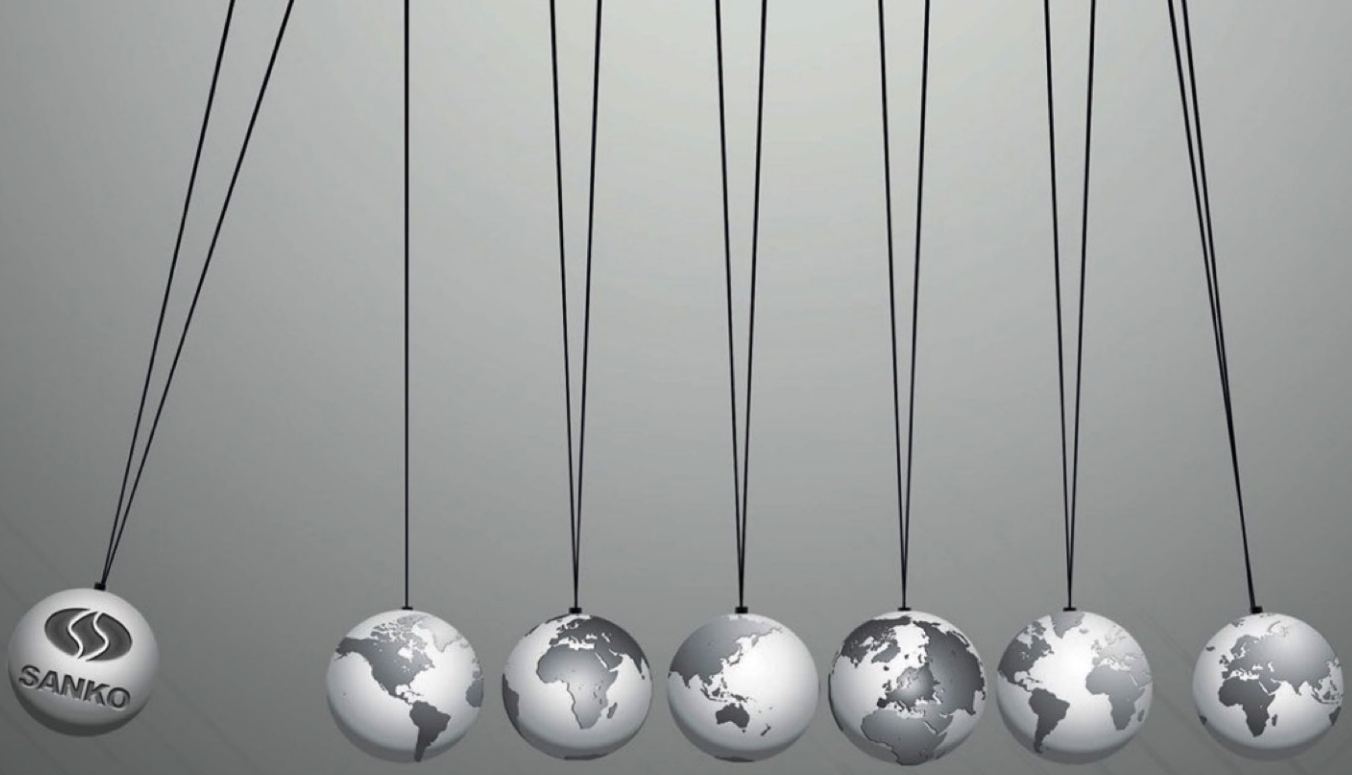
Yeni ülkeler, yurt dışı açılımlarla ilgili hedefleriniz neler?
Kendi ürün ve servislerini geliştiren, bütünleşik çözümler sunan bir teknoloji şirketi olarak önümüzdeki 5 yılda küresel bir oyuncu olma amacındayız. Bu süreçte 5 ülkeye daha açılmak istiyoruz. Bunlar daha çok yakın coğrafyadaki ülkeler. Gelirlerimizin yüzde 15'lik kısmını 5 yıllık planda yurt dışından elde edeceğimizi düşünüyoruz. Azerbaycan'da kendi ofisimiz var. Önümüzdeki 5 yılda 5 ülkede daha kendi ofisimiz olacak.

"ÜLKENİN GELECEĞİNE KATKIDA BULUNACAĞIZ"

ÜRÜN YATIRIMLARI KoçSistem nesnelerin interneti, veri ve analitik, güvenlik, kurumsal bulut, kurumsal mobilite, iş çözümleri ve dijital işgücü RPA gibi alanlarda pek çok ürün ve servis sunmaya devam edecek. Ürün odaklı yatırımlarımız sürecek.

SEKTÖRLER GELİŞECEK Bankacılık, telekom, perakende, enerji, dayanıklı tüketim, otomotiv, kamu, sigorta ve daha birçok sektörde müşterimiz var. Bu müşterilerimize sektörlerin iş ihtiyaçlarına yönelik sunduğumuz proaktif ürün ve servislerimizle onları geleceğe taşımayı devam edeceğiz.

İstihdam planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?
KoçSistem'de dijital dönüşüme paralel olarak kültürel değişim gerçekleştiriyoruz. KoçSistem çalışanlarının yüzde 73'ü Y jenerasyonu. Yapılan iş anlamında da teknoloji çok genç ve dinamik. Onlarla farklı programlar yapmaya çalışıyoruz. Evden çalışma programları, daha farklı daha sıcak bir kültür oluşturmaya çalışıyoruz ama esas inovasyon tarafında esnek ve hızlı bir iş yapış tarzı oluşturmak istiyoruz. Şirket çalışanlarının dijitalleşme kültürünü benimsemeleri için yeni ürünler geliştirip kendi içimizde kullanıyoruz. Ayrıca bunu diğer şirketlere de satıyoruz. Dışarıda dijital bir dünya var. İş süreçlerinde de bunlar kullanılmalı ki kopukluk olmasın. Örneğin cep telefonlarında kullanılan bir uygulama olan Workplace ürünümüz var. Bu uygulamada çalışanlar grup kurabiliyor. Bu gruplar altında çeşitli sosyal faaliyetler gerçekleştirerek etkili bir şekilde kurum içi iletişim sağlanıyor.
Şirket strateji ve vizyonumuz doğrultusunda çalışan sayımızı artıracağız. Bu yolculukta özellikle girişim alanlarımız olan veri analitiği, IoT, güvenlik, iş çözümleri ve ürünleşmedeki yetkin insan kaynağında büyüme hedeflerimiz bulunuyor. Girişim alanlarımızın yanı sıra 5 yıllık vizyonumuzda olan yurt dışında 5 ülkede ofis açma planlarımız doğrultusunda yeni yeteneklerin aramıza katılımına odaklanacağız. ■



SİNERJİ YARATIYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz,
bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın
haklı gururunu yaşıyoruz.

Farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla her adımda daha güzel bir
Türkiye hedefi ile ilerliyoruz.

www.sanko.com.tr

SANKO

"İLK AKLA GELEN ŞİRKET OLACAĞIZ

Bir yıl önce Teuta Nazaran ve Armağan Akyüz'ün kurdukları Vesta Global, uluslararası gayrimenkul danışmanlığı alanında çalışıyor. Şirket, ticari ve bireysel gayrimenkul yatırımları ile yatırım yoluyla başvurulan oturma izni ve vatandaşlık başvuruları konusunda hizmet veriyor. Vesta Global Kurucu Ortağı Armağan Akyüz, "Hayalimiz, uluslararası gayrimenkul danışmanlığı denilince ilk akla gelen şirket olmak" diyor.

2017 yılında kurulan Vesta Global, yurt dışı yatırımlar ve oturma izni programları ile yurt dışında gayrimenkul bulunmasından, hukuki süreçlere ve oturma izni alınmasına kadar tüm evrelerde anahtar teslim danışmanlık hizmeti veriyor. Bugün dünyanın pek çok farklı kentinde hizmet veren Vesta Global'in pek çok farklı zevke ve ihtiyaca cevap verebilecek bir portföyü bulunuyor. Şirket Amerika, Almanya, İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ı da içine alan geniş bir coğrafyada hizmet veriyor.

İki kurucu ortak Teuta Nazaran ve Armağan Akyüz, farklı alanlardaki deneyimlerini ortak bir işe dönüştürmeyi başarmışlar. Vesta Global Kurucu Ortağı Teuta Nazaran, "On beş yıllık kurumsal hayatımda CRM alanındaki iş geliştirme deneyimimle ortağım Armağan Akyüz'ün inşaat alanındaki şirketiyle beraber güçlü bir platform geliştirdik. Çok geniş bir müşteri portföyüne hayallerindeki geleceği sunmak adına kişiye özel gayrimenkul yatırımları yapıyoruz" diyor. Armağan Akyüz ise hayallerini şöyle anlatıyor: "Ticari ve bireysel gayrimenkul yatırımları ile yatırım yolu ile başvurulan oturma izni ve vatandaşlık başvuruları konusunda çalışıyoruz. Hayalimiz, uluslararası gayrimenkul danışmanlığı denilince ilk akla gelen şirket olmak" diyor.

Vesta Global hakkında bilgi verir misiniz?

Kurucu Ortak Teuta Nazaran(TN): Şirketimizin farklı kıtalarda rezidans projelerinden şehir dairelerine, okyanusta adalardan Avrupa'da şatolara, Alpler'de chalet'lerden İtalya'da şarap bağlarına ve Fransa'da av arazilerine kadar birçok farklı zevke ve ihtiyaca cevap verebilecek bir portföyü var. Ayrıca inşaat ve yatırım şirketlerine yurt içi ve yurt dışındaki gayrimenkul projelerinde, projenin geliştirilmesinden, pazarlama ve satış danışmanlığına, yurt dışı satış kanallarının oluşturulmasına kadar anahtar teslim çözümler sunuyoruz. Amerika, Almanya, İspanya,

ARMAĞAN AKYÜZ / VESTA GLOBAL KURUCU ORTAĞI

"YATIRIMCILARIN HAYALİNE ORTAK OLUYORUZ"

YENİ NESİL DANIŞMANLIK Sektörde yarattığımız en büyük fark, farklı disiplinlerden edindiğimiz deneyimi, yeni nesil sürdürebilir gayrimenkul danışmanlık anlayışı ile birleştirmek diyebiliriz. 12 yıllık bir CRM, varlık yönetimi ve gayrimenkul deneyimini beraberinde getiren Vesta Global, bununla birlikte ilk el satışlarda yurt dışında direk proje sahipleri ile çalışıyor.

YÜZDE 100 BAŞARI İkinci el gayrimenkullerde ise yurt dışındaki Vesta Global çatısı altında çalışan temsilcilerimiz yatırımcılarımıza yardımcı hizmet veriyor. Golden Visa ve Green Card için yatırım yapan müşterilerimiz arasında bugüne kadar yüzde 100 başarı oranı ile dönüş aldık. Hayalimiz, yatırımcılarımızın hayaline ortak olup onların pasaport hayallerine ulaşmasını sağlamak.

Portekiz ve Yunanistan'ı da içine alan geniş bir coğrafyada global hizmet veriyoruz.
On beş yıllık kurumsal hayatımda CRM alanındaki iş geliştirme deneyimimle ortağım Armağan Akyüz'ün inşaat alanındaki diğer şirketiyle güçlü bir platform geliştirdik. Çok geniş bir müşteri portföyüne hayallerindeki geleceği sunmak adına kişiye özel gayrimenkul yatırımları yapıyoruz. Hedef kitlemiz sadece ev alacaklar değil. İnşaat şirketlerinin topraktan fon satışlarında çok güçlü olduğumuz için yabancı partnerler, inşaat yatırım alanları gibi geniş kapsamlı hizmetlerimiz de bulunuyor.

Yurt dışında yatırım yapmanın avantajlarından bahsedebilir misiniz?
Kurucu Ortak Armağan Akyüz (AA): Her şeyden önce yurt dışında yatırım demek sürekli değer kazanan bir mülk, seyahat özgürlüğü, varlık güvenliği, kişisel sigorta, gelecek güvencesi, çocuklarınızın eğitimi, gelecek kuşaklar için güvenli bir miras anlamına geliyor. Son 1,5 yıldır Türkiye'de düşen emlak fiyatlarının aksine akıllı yurt dışı yatırımları ile yüksek kira getirisi elde etmek çok mümkün. Golden Visa ülkelerinde Euro ile kira getirisine artı olarak birçok farklı avantaj var. Yunanistan, yatırımcıya, eşine, 21 yaşından küçük çocuklarına, yatırımcının anne-babasına ve eşinin anne babasına oturma izni ve Avrupa Birliği vizesiz serbest dolaşım hakkı sunuyor.
Portekiz, yatırımcıya, eşine, 21 yaşından küçük çocuklarına oturma ve çalışma izni sunuyor. Ayrıca Portekiz'de ikamet etme zorunluluğu olmadan 6'ıncı yılda Portekiz vatandaşlığına başvurma imkanı veriyor. Avrupa Birliği vizesiz serbest dolaşım hakkı da bulunuyor.
İspanya da yatırımcıya, eşine, 21 yaşından küçük çocuklarına oturma ve çalışma izni sunuyor. Tüm Golden Visa programlarında olduğu gibi Avrupa Birliği vizesiz serbest dolaşım hakkı da yanında geliyor. Amerika ise EB-5 vizesine uygun yatırımlara direkt olarak Green Card alma hakkı veriyor. 5'inci yılda yatırımınızı geri alabilir ve ailece ömür boyu Green Card'dan faydalanabilirsiniz. Biz yabancılara da Türkiye'yi pazarlıyoruz. Şu anda Türkiye şartları avantajlı gelmediği için çok cazip bulunmuyor. En kârlı ve avantajlı pazarların satışını yapıyoruz.

2017 yılında Türkler'in dünya ülkeleri arasında en çok tercih ettiği ülke hangisi? Sizce neden?
AA: Türk yatırımcıların en çok tercih ettiği ülkelerin başında Yunanistan, Portekiz ve İspanya geliyor. Çünkü bu ülkeler 2012 yılında açıkladıkları Golden Visa programları ile gayrimenkul yatırımı yapanlara aynı zamanda oturma ve çalışma izni, gerekli koşullar sağlandığında ise vatandaşlık hakkı tanıyor.

2018 hedefleriniz neler?
TN: Şimdiye kadar olduğu gibi 2018 yılında da en büyük hedefimiz, yatırımcılarımızın ihtiyaçlarına göre onları doğru yatırımlara yönlendirmek ve mümkün olduğu kadar çok yatırımcımızın hedefine ulaşmasını sağlamak.

Gayrimenkul sektöründe Vesta Global denince akla gelenler neler olacak?
AA: Farklı disiplinlerden edinilen deneyimleri aynı potada eriterek hayata geçirdiğimiz Vesta Global, iki alanda hizmet veriyor. Bunlardan ilki ticari ve bireysel gayrimenkul yatırımları ikincisi ise yatırım yolu ile başvurulan oturma izni ve vatandaşlık başvuruları. Hayalimiz, uluslararası gayrimenkul danışmanlığı denilince ilk akla gelen şirket olmak.

Şirketin geleceğine dair en büyük hayaliniz nedir?
AA: Bu hizmeti aynı zamanda Türkiye içinde sağlıyoruz.

TEUTA NAZARAN / VESTA GLOBAL KURUCU ORTAĞI

"HAYALLERE KAVUŞTURUYORUZ"

200 SATIŞ 2017 yılı boyunca 200'den fazla yatırımcımıza birebir danışmanlık hizmeti sunduk. Yatırımcılarımız arasında Londra'dan kiracılı ticari gayrimenkul alım satımı yapan, Portekiz'de otel projesine dahil olan ya da Yunanistan ve Miami'den residence alanlar da var.

EN İYİ HİZMET Önümüzdeki 5 yıl içinde hedefimiz, daha çok yatırımcıyı bilgilendirmek ve mevcut yatırımcılarımızı her zaman güvenilir, doğru projelere yönlendirerek müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak.

GREEN CARD HAYALİ Bir diğer hayalimiz de bugün bize EB-5 başvurusu yapanların tam 1 yıl sonra Greencard sahibi olması, 5 yıl sonra ise vatandaşlık başvurusu yapmaları, onları ve ailelerini hayallerine sağlam ve güvenilir adımlarla ulaştırmak.

Yabancı yatırımcılar da Türkiye'den gayrimenkul yatırımı yolu ile vatandaşlık alabiliyorlar. En büyük hayalimiz Türk yatırımcılarımız kadar yabancı danışanlarımızın da olması.
Şu an Türk vatandaşı olmak isteyen yabancıların 1 milyon dolar gayrimenkul yatırımı yapması gerekiyor. Türkiye'de ev alan yabancılara vatandaşlık şartlarını içeren kanun tasarısı onaylanırsa, 300 bin dolarlık gayrimenkul yatırımı yapan yabancılar ve aileleri hemen Türk vatandaşı olabilecekler. Bu değişikliğin hem Türkiye ekonomisine hem emlak sektörüne katkı sağlayacağını öngörüyoruz. Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği'nin (GYODER) verilerine göre 1 milyon dolar ve üzerindeki konutlar pazarın sadece yüzde 2-3'ü kadar. Yabancılar ise çok daha düşük tutarlı konutları seçiyor. Minimum yatırım tutarının düşürülmesi sektörü çok canlandıracak.

İnsanlar emlak yatırımında en çok neyi hayal ediyor, gelecek yatırım planlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

AA: Yurt dışı emlak yatırımı, yıllardır sadece Türkiye'de belli bir kesimin tercihiydi. Ailesinde en az bir kişinin yurt dışı deneyimi olan, yabancı dil bilen, sık seyahat eden bir kesim vardı. Yine İstanbul'un kaotik hayatından bunalmış ve huzur arayan bir kitle de Miami gibi rahat ve keyifli şehirlere yatırım yaparak taşındı. Ancak 5-6 yıldır yurt dışı yatırım daha geniş bir yatırımcı kitlesinin de ilgisini çekmeye başladı. Bu durum küreselleşmenin doğal bir sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Bunun yanı sıra yurt dışındaki yeni projelerde sunulan uygun ödeme şartları ve zaman zaman kullandırılabilen mortgage kredi avantajları Türk yatırımcılar için cazibe yarattı. Bu aslında yatırımcıdan yatırımcıya farklılık gösteriyor. Avrupa'da ve Amerika'nın bazı eyaletlerinde kira gelirleri yüzde 7-8'lerde. Bunu tamamen yatırım olarak değerlendiren ve Türkiye'de yaşamaya devam eden yatırımcılarımız da var. Aynı zamanda Selanik'te Atatürk'ün evinin bahçesinde evlenmeyi planlayan ve Selanik'te yaşamak amaçlı ev alan da var. Bu yıl dünyanın farklı birçok ülkesinde bulunan projelerin lansmanını yapıyoruz ve yeni ülkeleri portföyümüze katıyoruz.
Bizim için en heyecan verenlerinden bir tanesi Varyap'ın Atina'daki ilk yatırımı olan "Varyap Akropoli" projesi. Bu büyüklükte bir Türk şirketinin Yunanistan'da yaptığı ilk konut projesi olması nedeniyle önemli. Projenin bütün satış ve pazarlamasını biz yürütüyoruz. Ön satışlar başladı. Şimdiden birçok daire satıldı.
Houston'da yapılan Thompson Hotel San Antonio EB-5 projesinin Türkiye temsilcisiyiz. Projeyi yapan şirketin en güçlü yönü bugüne kadar yaptıkları projelerde yüzde 100 oranında başarı sağlayarak tüm EB-5 yatırımcılarına Green Card sağlamış olmaları. Bunun gibi güvendiğimiz birkaç EB-5 projesinin daha Türkiye temsilcisiyiz.

Doğru emlak yatırımı ve bu bahsettiğiniz EB-5 hakkında bilgi alabilir miyiz?

TN: EB-5 uzun bir süreç ve bu süreçte güven en önemli unsur. Yatırım yapan yatırımcılarımız 1 yılın sonunda koşullu Green Card ve onu takiben 2 yılın sonunda yarattıkları istihdamı ve gerekli koşulları sağladıklarını kanıtladıklarında koşulsuz Green Card alıyorlar. Tüm bu süreç boyunca yatırımları güvendikleri bir projeye olmalı çünkü Amerika'da projelere ilk yatırım yapanlar EB-5 yatırımcıları oluyor. Projeler sonra inşa ediliyor. Aynı zamanda projenin 5 yıl içinde kendini finanse edecek gücü de olmalı ki yatırımcı yatırımını geri alabilsin. Süreçler hem zor hem kolay. Doğru projeye yatırım yapmak tüm süreçleri hızlandırıyor. Bu nedenle biz yalnızca güvendiğimiz projelerle çalışıyoruz. ■

Dijital çözümlerimizle şirketlerin daha rekabetçi olmalarına katkıda bulunuyoruz.

Geniş sektörel deneyimimizle geliştirdiğimiz dijital ve yenilikçi çözümlerimizle şirketlerin kaliteden ödün vermeden tüm müşteri ihtiyaçlarına daha kısa sürede cevap vermelerine, maliyetlerini azaltmalarına ve daha rekabetçi olmalarına yardımcı oluyoruz.

İşte yaşam için yenilikçi zeka...

siemens.com.tr/yasamicinyenilikcizeka

"YURT DIŞINA AÇILACAĞIZ"

2017 yılında İngiltere'de ofis açan Procat, hizmet ihracatına odaklanıyor. Procat CEO'su Tarkan Ersubaşı hayallerini, 3 yıl içinde Avrupa ve Birleşik Krallık'ta yeni şubeler açarak şirket gelirinde yurt dışı operasyonların payını yüzde 40-50'lere çıkarmak olarak açıklıyor. Ayrıca şirket, teknoloji ve yazılım ekibini kapsayan Ar-Ge kadrosuyla çağrı merkezi sektörüne yönelik kendi inovatif ürün ve hizmetlerini geliştirmeyi amaçlıyor.

Procat, çağrı merkezlerinin A'dan Z'ye ihtiyaçlarına çözüm sunan, teknoloji odaklı bir iş süreçleri dış kaynak yönetimi şirketi. Kurulduğu 2004 yılından bugüne müşteri hizmetleri alanında danışmanlıktan operasyon yönetimine kadar birçok hizmeti sunuyor. Procat CEO'su Tarkan Ersubaşı, gelecekle ilgili büyük hayallere sahip. Procat, 2017 yılında İngiltere'de açtığı ofisle, hizmet ihracatına odaklandı ve şirketin ana hedefi Avrupa ve Birleşik Krallık'ta yeni şubeler açarak şirketinin gelirinin önemli bir bölümünü yurt dışı operasyonlardan sağlamak. Sadece bu da değil... Procat, bir Ar-Ge merkezine de dönüştü. Ersubaşı, bu alanda kendi ürün ve hizmetlerini geliştirmeye odaklanacaklarını da açıklıyor. Procat CEO'su Tarkan Ersubaşı ile şirketin gelecek planlarını konuştuk:

Bugün hangi alanlarda, ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

Procat, çağrı merkezlerinin A'dan Z'ye ihtiyaçlarına çözüm sunan, teknoloji odaklı bir İş Süreçleri Dış Kaynak Yönetimi (BPO) şirketi. Kurulduğumuz 2004 yılından bugüne müşteri hizmetleri alanında danışmanlıktan operasyon yönetimine kadar birçok hizmeti çeşitli sektörlere sunmaya devam ediyoruz. Bu hizmetlere ek olarak 2006 yılından bu yana da konuşma tanıma teknolojilerini kullanarak, müşteri hizmetlerinde farklı otomasyon ihtiyaçlarına karşılık vermek, maliyet avantajı ve mutlu müşteri deneyimi sağlamak adına projeler gerçekleştiriyoruz. 2010 yılında çağrı merkezlerine sağlıklı ve verimli büyüme, esneklik ve yedeklilik imkanı sağlayan, teknolojiyi gerek kendi yerinde gerekse müşterilerinin lokasyonunda hizmet olarak sunabilen Call Center Hotel (CCH) adlı şirketimizi kurduk. 2014 yılından bugüne de müşterilerine kaliteli hizmet sunma hedefinde olan iş ortaklarımız için BPO hizmetleri sunuyoruz. Procat ve CCH olarak kurumsal müşterilerimize ve onların müşterilerine kaliteli, verimli, teknolojiyi etkin kullanan, müşteri deneyimleri sunmaya odaklanıyoruz.

Ana iş ihtiyaçlarını bizlerle direkt paylaşan kurumsal müşterilerimize, yıllardır yaptığımız danışmanlık, lisans, bakım ve destek gibi hizmetleri vermek dışında, ilgili çözümü kendi veri merkezimizde barındırarak, onlara bunu bir hizmet olarak da sunabiliyoruz. Böylece müşterilerimiz en iyi yaptıkları ana işe odaklanma fırsatı bulurlarken, bizler de en yeni teknoloji ve iş uygulamaları ile operasyonel verimliliklerini artırıyoruz.

Bu yıl nasıl ve ne kadarlık büyüme hedefiniz var?

2018 yılı, geçtiğimiz yıl gibi bizim açımızdan oldukça verimli ve başarılı geçiyor. Başarıyla tamamladığımız projeler yaptık. Bu projelerde büyümelerimiz var. Ar-Ge merkezine dönüşümümüzün yanı sıra 2018 yılı bizim için yeni ürünlerin ve projelerin yılı oldu. İkinci yarısının da olumlu gelişmeler getireceğine inanıyoruz.

Şu anda çalışan sayımız 500'ün üzerinde. 2018 yılında personel sayımızı yüzde minimum 25-30 oranında artırmayı hedefliyoruz.

Daha uzun vadede şirketin geleceğine dair nasıl planlarınız var?
Türkiye'deki sektörel birikimimiz ve tecrübemizle 2017 yılında ilk yurt dışı ofisimizi Birleşik Krallık'ta açtık. Önümüzdeki 3 yıl içinde Avrupa ve Birleşik Krallık'ta yeni ofisler açmayı planlıyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içinde yurt dışı operasyonlarımızın Türkiye gelirlerimize oranla minimum yüzde 40-50'lere çıkmasını hedefliyoruz.
Sektörümüzde sık rastlanmamakla birlikte Procat, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü tarafından onaylanan bir Ar-Ge merkezine dönüştü. Teknoloji ve yazılım ekibini kapsayan bir Ar-Ge kadromuz var. Devam eden projelerimizle patent almayı ve marka tescili sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de Ar-Ge merkezimize yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Çalışan sayısını giderek artırmakta olduğumuz Ar-Ge merkezimizin, akademisyenlerle iş birliklerini sağlayarak proje kapsamında kalıcı ve katma değerli ürünler elde etmesini ve ortak çalışmalar sonucunda personelimizin yetkinliğinin artırılmasını hedefliyoruz. Burada hizmet verdiğimiz sektörlerin yanı sıra daha farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik ürün ve yeni iş modelleri geliştirmeyi de arzu ediyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz tüm sektörlerin nabzını tutmak ve değişimlere adapte olarak yeni ürün ve çözümler geliştirmek de hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bir Türk BPO şirketi olarak yurt içindeki bilinirliğimizi yurt dışına da taşımak, ismimizi duyurmak ve global bir marka olmak istiyoruz. Devletin sunmakta olduğu yerinde Ar-Ge avantajını kullanarak, mevcut yapımızı daha dinamik bir hale getirdik.

Ar-Ge ekibinizle işinize ne gibi yenilikler getireceksiniz?
Daha hızlı ve daha çok kendi ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye ağırlık vereceğiz. Ardından bu üretimin çıktılarını, yurt dışına pazarlayacağız. Odağımızda hizmet ihracatı bulunuyor. Türkiye'nin mevcut durumda döviz çıktısına değil girdisine ihtiyacı var. Özellikle bizim gibi şirketler için en ideal çıkış yolu teknoloji bazlı ürün ve hizmet geliştirmek. Çünkü bu ürünleri geliştirmek ve yaymak çok daha hızlı ve sanayi ürünlerine göre nispeten daha kolay.
Temennimiz, Türkiye'de bu tarz ürün ve hizmet ihracatının daha çok somut örneklerle çoğalması. Türkiye, teknoloji kullanımında birçok Avrupa ülkesine göre önde. Bizler Avrupa'ya kıyasla çok daha müşteri ve hizmet odaklıyız. Çünkü Türk insanının, kaliteli hizmet beklentisi var. Bugüne kadar bu ortamda yaptığımız çalışmalar bizim için çok önemli deneyimler. Bunu avantaja dönüştürmenin yolu da müşterinin tam olarak neye ihtiyacı olduğunun iyi analiz edilmesi ve buna en uygun çözümün oluşturulmasından geçiyor. Procat olarak dijital çözümler, BOT, yapay zeka (AI), konuşma tanıma teknolojileri, iş zekası (BI)

ve performans yönetimi araçlarımızla, ana odağımızı müşteri hizmetleri, satış ve tahsilata çevirmiş durumdayız. Tüm bunları teknolojinin ağırlıklı olduğu bir BPO modeliyle sunuyoruz. Amaç Türkiye'de üretip, sadece Türkiye'ye satmak değil... Aslında bu hizmetleri yurt dışına da pazarlayabildiğinizde, ürettiğinizin ürünün kalitesi ve pazarlama konusundaki yetkinlikleriniz ön plana çıkıyor. Bu bakış açısı ile sektörümüzün global bir oyuncusu olmak vizyonuyla emin adımlarla ilerliyoruz. Önümüzdeki 5 yıllık dönemde daha çok büyümeyi ve çalışanlarımıza ve işimize daha çok yatırım yapmayı planlıyoruz. Bu süreçte İstanbul Ar-Ge merkezimize ek olarak İzmir'de ikinci Ar-Ge merkezimizi oluşturmayı planlıyoruz.

Yakın gelecekte ne gibi yatırım planlarınız bulunuyor?

Bu noktada en yeni ürünlerimizden olan Qua Services performans yönetim platformumuzdan söz edebiliriz. 3 yıl önce ticari kaygılardan uzak bir şekilde, organizasyonu başarılı bir şekilde yürütmek ve çalışan sadakatini arttırmak amacıyla adil ve şeffaf bir performans yönetimine ihtiyaç duyduk. Bu ihtiyacı karşılamaya yönelik bir çözüm olarak geliştirmeye başladığımız projemiz, nihayetinde Qua Services adlı bir platform olarak ürünleşti. Bugün 7 farklı modülü ile 2.000'den fazla kullanıcı tarafından aktif bir şekilde kullanılan bir platform haline geldi. Qua platformumuz, müşterilerimizin çalışanları ile ilgili 360 derece performans yönetimini, kalite kontrolünü, hak edişleri gerçeğe uygun hale getiren puantaj takibini, prim hesaplamalarını ve raporlama faaliyetlerini kullanıcı dostu bir platform üzerinden gerçekleştirmelerini sağlıyor. Yakın gelecekte Qua Service kurumsal performans yönetim platformumuzun adından daha çok söz ettireceğine inanıyorum.

Procat'in iş modelini oluşturan BPO hizmetlerimizden de sıklıkla bahsedeceğiz. İzmir'de iki, İstanbul Kavacık'ta bir olmak üzere toplam üç lokasyonda, 2.100'ü aşkın bir kapasite ile hizmet sunuyoruz. 2016 Kasım ayından itibaren BPO hizmetlerimizi İngilizce ve Arapça olarak da vermeye başladık. Kasım 2017 itibarıyla Almanca dilini de alternatif seçenekler arasına ekledik. İstanbul'da başlattığımız anadil seviyesindeki Almanca dil desteğimizi, Türkiye'deki diğer hizmet verdiğimiz iller dışında Avrupa'da açmayı planladığımız lokasyonlarımıza da taşımayı düşünüyoruz.

Bunun dışında, müşteri hizmetleri ve dış arama operasyonlarında alınan aksiyonun gerçeğe etkisinin anlık görüntülenebilmesi ve trendin izlenmesi standart bir talep halini almaya başladı. Bu konunun ciddiyetinin farkında olan bütün müşterilerimiz, analitik, raporlama ve performans yönetimi araçlarımıza büyük ilgi gösteriyor. 2018'de bu araçlarımızı kullanan iş ortaklarımız, yönettikleri projelerinde aldıkları kararların ve aksiyonların etkisini anlık görebilecekleri gibi, konuşma analizini bizden hizmet olarak alan iş ortaklarımız görüşmelerdeki trendlerden anlık haberdar olabilecek. ■

YURT DIŞINDA BÜYÜME PLANI

EKİP KURDUK **Procat olarak uluslararası operasyonlar yürütmek ve yurt dışında yeni ülkelere hizmet sunabilmek için, 2017 yılı Mart ayında Procat International Ltd. adlı yeni şirketimizi kurarak faaliyete geçirdik. Ardından Avrupa ülkelerine yönelik çağrı merkezi hizmetleri sunmaya başlayan şirketimiz, ilk yurt dışı ofisini Birleşik Krallık'ta açtı. Ofisin açılmasıyla ilk müşterisiyle el sıkışan Procat, İskoçya ve İngiltere'ye hizmet verecek olan yeni ekibi oluşturdu.**

İŞ MODELLERİ YARATACAĞIZ **Hayalimiz pazara sunacağımız yenilikçi ve yüksek kaliteli projelerle çağrı merkezi sektöründe büyük etki oluşturmak. Bu hedef doğrultusunda ürün ve hizmetlerimize yeni özellikler kazandırarak zenginleştirdiğimiz gibi yepyeni ürünler, iş modelleri de geliştirerek müşterilerimizin iş yapma şeklini kolaylaştırmak, çalıştığımız şirketlere katma değerli servisler sunabilmek için kesintisiz çalışıyoruz. Ayrıca bizlerle çalışan arkadaşlarımız için yurt dışı kariyer imkanları sunmak ve onlara bu alanda deneyim kazandırmak da öncelikli hedeflerimiz arasında.**

Yeni nesil girişimcinin dergisi bayilerde

Aynı zamanda tablet ve telefonlarınızda

Google play 'DEN EDİNİN

App Store'dan İndirin

Türkiye'nin yükselen girişimcilik ruhu kendi dergisini yarattı. Capital ve Ekonomist dergilerinin kadroları tarafından hayata geçirilen girişim dünyasının en yenilikçi ve genç dergisi Start Up, 17. sayısında da yine dopdolu ve ilham veren bir içerikle bayilerde...

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

StartupDergisi StartupDergisi

www.startupdergi.com

HAYAL ETTİLER BAŞARDILAR

CEO'lara göre iş hayatında başarı için hayal kurmaktan vazgeçmemek gerekiyor. McDonald's Genel Müdürü Oğuz Uçanlar ile Stanton Chase Başkan Yardımcısı Çağrı Alkaya, şirketlerini yeniden yapılandırarak hayallerini gerçekleştirdiklerini belirtirken Hopi'nin CEO'su Onur Erbay, "Yapılmayanı hayal etmek, bilimkurgu filmi seyredip keyif almaya benziyor" diyor.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Her şey hayal etmekle başlıyor... İş dünyasının önde gelen CEO ve iş insanlarının başarısının arkasında hayalleri bulunuyor. Hayallerinin peşinden giden iş insanları bugün binlerce insana istihdam sağlıyor. 2,7 milyar TL cirolu Türkiye'nin en büyük lojistik şirketlerinden Ekol'ün kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Ahmet Musul, "Ekol hayallerimi geliştirdiğim en önemli ve tek projem. Sanırım başardım" diyor. Musul, yıllar önce kurduğu hayalinin en büyük getirisininse bugün 7 binden fazla kişiye istihdam sağlamak olduğunu belirtiyor. Sadece Musul değil, bugün pek çok profesyonel yönetici başarısını hayallerine borçlu. Hopi Genel Müdürü Onur Erbay da başarı için hayal kurmaktan vazgeçmemek gerektiğini söylüyor. İşte hayallerini gerçekleştiren CEO ve girişimciler...

MÜHENDİSLİKTEN PATRONLUĞA

Bugün 4 milyar doların üzerinde cirosu olan Limak Holding'in yönetim kurulu başkanı Nihat Özdemir, ortağı ve okul arkadaşı Sezai Bacaksız ile şirketlerini kurdukları ilk dönemde hayal ettiklerini bugün gerçekleştirdiklerini söylüyor. Özdemir, şöyle konuşuyor: "Ortağımla şirketi kurarken her türlü hizmeti veren bir müteahhitlik şirketi olma, daha sonra da sadece müteahhitlik ile sınırlı kalmayıp başka sektörlere girme gibi bir hayalimiz vardı. Bugün Limak, inşaat, çimento, turizm, enerji, havalimanı işletmeciliği, gıda gibi 6 farklı sektörde faaliyet gösteren bir şirketler grubuna dönüştü." Hayalini gerçekleştirmek için yılmadan çalışıp sıfırdan patronluğa yükselen çok sayıda iş insanı bulunuyor. Orhan Holding'in kurucusu İbrahim Orhan hayatını değiştirip hayallerini gerçekleştirmesini sağlayan olayın Alarko

ONUR ERBAY / HOPİ GENEL MÜDÜRÜ

"BİLİM KURGU FİLMİ SEYREDİP KEYİF ALMAYA BENZİYOR"

"HAYAL KURMAK LAZIM" Yapılmayanı hayal etmek, bir bilimkurgu filmi seyredip keyif almaya benziyor. Ne kadarının gerçekleşeceğini bilmiyorsunuz ama bir kısmının da gerçek olacağından eminsiniz. Okumayı, inovasyonun sıklıkla ifade edildiği ortamlarda bulunmayı ve hayal kurmayı hiç bırakmamalıyız.

"6 MİLYON ÜYEMİZ VAR" Her zaman veri bazlı müşteri deneyimleri ile uğraşmak istedim. Hayalimi Boyner Grup'un bu konudaki vizyonu ve Hopi sayesinde gerçekleştirdim. Bugün grup cirosunun yüzde 10'a yakını Hopi mobil ödemeden geçiyor. 6 milyon üye sayısına ve toplam 120 üye işyerine ulaştık.

Holding'de şantiye şefliği yaptığı dönemde patronu Üzeyir Garih'le tanışması olduğunu belirtiyor. Orhan, "Rahmetli Üzeyir Garih'den çok etkilendim. Zaten hep kendi işimi kurmayı düşünüyor ve hayal ediyordum. Sonra iki arkadaşımla ilk şirketimiz Teknik Malzeme'yi kurarak bu hayalimi gerçekleştirdim" diyor.

PES ETMEDİLER

Securitas, Türkiye'de güvenlik sektörünün en büyük şirketlerinden biri. Başarısının arkasında ülke başkanı Murat Kösereisoğlu'nun hayalleri ve pes etmeden azimle çalışması bulunuyor. Hayallerini büyük ölçüde gerçekleştirmiş şanslı iş insanlarından biri olan Kösereisoğlu, işiyle ilgili hayalini uluslararası bir şirketle birleşerek gerçekleştirdiğini söylüyor.

"Her şirketin bir hayali olmalı ve çalışanlarını da bu hayale ortak etmeli" diyen Kösereisoğlu, hayal kurmadan başarılı olmanın mümkün olmadığını belirtiyor.

University of Southern California'dan ilk 10'a girerek mezun olan RE/MAX Türkiye Bölge Direktörü Murat Goldştayn da iş hayatındaki en büyük hayalini RE/MAX'i Türkiye'ye getirerek gerçekleştirdiğini belirtiyor. Hayalindeki projeyi gerçekleştirmek için 8 ay boyunca derinlemesine araştırmalar yaptığını söyleyen Goldştayn, "Sonuçta projem sürekli büyüme kaydeden ve gelişen bir kuruma dönüştü" diyor.

Türkiye'nin önde gelen kapı ve mutfak üreticilerinden Aslandağ Grubu'nun başkanı Cemal Aslandağ da hayalindeki yarışma projesinin gerçekleşmesi için 20 yıl beklediğini söylüyor.

Aslandağ, "Ulusal çapta bir yarışma düzenlemek için şirketimizin markalaşması, büyümesi, sektör tarafından kabul görmüş olması gerekiyor. Bu da uzun zaman alıyor. Hayalimin gerçekleşmesi 20 yıl aldı" diyor.

HD Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Demirağ da bugün Türkiye'nin en büyük yerli restoran zincirine dönüşerek hayallerini gerçekleştirdiğini belirtiyor. Demirağ, "İlk yerli sermayeli restoranlar zinciri olarak hayallerimizi hiçbir zaman sınırlamadık. Bugün 28 ilde 4 marka ile 200'ü aşkın restorana ulaşmak hiç kolay olmadı" diyor.

İLKİ BAŞARDILAR

1994 yılında Adidas saatlerinin Türkiye distribütörlüğünün alınması ile kurulan Saat&Saat, 10 yıl önce sektörde liderliğe yükseldi. Saat&Saat Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Kaya, "Şirketimizin sektöründe lider konuma gelmesiyle hayalimi

OĞUZ UÇANLAR / MCDONALD'S TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ

"DÖNÜŞÜMLE HAYALİMİ GERÇEKLEŞTİRDİM"

"2 YIL ÖNCE BAŞLADIK" Markaların kendilerini yapılandırması gerekliliği kaçınılmaz. McDonald's Türkiye olarak yaklaşık 2 yıldır büyük bir değişim ve dönüşüm sürecindeyiz. Satıştan pazarlamaya, pazarlamadan insan kaynaklarına, insan kaynaklarından yönetim şeklimize kadar değişik iş yapış biçimleri uyguluyoruz.

"MEYVELERİNİ ALDIK" Yeni yapılanmamızın meyvelerini aldık. Türkiye'de 30 yılı başarı ile geride bırakmamızın en önemli sebebi global düşünüp yerel davranabilmek. Kendi adıma McDonald's Türkiye için hayalimi gerçekleştirdim. Değişimi gerçekleştirdiğimiz arkadaşlarıma teşekkür ederim.

ÇAĞRI ALKAYA / STANTON CHASE INTERNATIONAL BŞK. YRD.

"BÜTÇEYİ ARTIRMAYI BAŞARDIK"

DÖNÜŞÜM PROJESİ Hayalimdeki proje Stanton Chase Global için dönüşüm projesiydi. Projenin oluşturulmasındaki rolüm nedeniyle girdiğim yönetim kurulunda amacım bu projeyi hızlı ve sağlıklı bir şekilde hayata geçirmekti.

YENİ ŞİRKET MODELİ İki yılın sonunda arzu ettiğimiz hedeflere ulaştık ve Stanton Chase yeni bir şirket tüzüğüne, modeline ve global standartları, kriterleri olan gerçek bir global ortaklığa dönüştü. En önemlisi de şirketin bütçesini yılda yüzde 65 artırmayı başardık. Projenin başarıyla yönetilmesi sonrasında ben de şirketin global başkan yardımcılığı pozisyonuna getirildim.

gerçekleştirdik" diyor. Bundan sonraki hayallerinin kendi markalarını oluşturup bunları dünya ligine taşımak olduğunu belirten Kaya, bugün bin çalışan ve 500'ün üzerinde bayi kanalına ulaştıklarını söylüyor. Kaya, "Hedeflerimizi sürekli güncelleyerek maratona devam ediyoruz. Yeni hedefimiz, yalnızca Türkiye'nin değil "Dünyanın Saatçisi" olmak" diye konuşuyor.
Alpet CEO'su Ali Murat Yeşilyurt da hayalindeki projeyle akaryakıt sektöründe bugüne kadar yapılmamış bir istasyon projesini hayata geçirmeyi başardığını söylüyor. Yeşilyurt, hayalinin doğaya karşı sorumluluklarını yerine getirecek bir projeyi hayata geçirmek olduğunu belirterek enerjisini kendi üreten istasyon hayalini gerçekleştirmek üzere çalışmalara başladığını söylüyor. Yeşilyurt, "Kıbrıs'ı pilot bölge olarak seçtik. Hazırlıklarımızı 6 ayda tamamlayarak tüm enerjisini güneşten elde eden ilk istasyonumuzu açtık" diyor ve ekliyor: "Doğa dostu istasyonumuzun diğer sektörler için de örnek olmasını ve benzer tesislerin artmasını umuyorum. Pilot uygulamamızı genele yaymak için çalışıyoruz."

HOBİ HAYALE DÖNÜŞTÜ

Bircom CEO'su Burçin Bircanoğlu da en büyük hayalinin hobilerinden birini başarılı bir işe dönüştürmek olduğunu belirtiyor. Hayatının bir döneminde içinde müzik olan bir iş yapmayı hayal ettiğini anlatan Bircanoğlu, bunu ancak bu yıl HiFimyfi projesiyle gerçekleştirdiğini belirtiyor.
HiFimyfi markasıyla Kanyon'da deneyim mağazası açtıklarını söyleyen Bircanoğlu, "Mağaza ve internet sitemiz müzikseverlerin ulaşabileceği fiyatlara harika müzik aletleri bulabileceği keyifli bir deneyim mağazası oldu" diyor.
Wyndham Otel Grubu Gelir Yönetimi Başkan Yardımcısı Deniz Dorbek Kocak da dünyanın en büyük otel zincirindeki görevini hayaline borçlu olduğunu belirtiyor. Hayalinin grubunun Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Avrasya bölgelerini kapsayan merkez ofis gelir yönetimi ve dağıtım birimi kurup franchise otellerin kârlılığını artırmak olduğunu belirten Kocak, "Departmanımız, geliştirdiğimiz hizmet modelleri ile kısa süre içinde ölçülebilir kârlılık sağlayan önemli bir stratejik birime dönüştü" diyor. ■

TAMER ÖZYURT / ÖZYURTLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"VARGÜCÜMLE ÇALIŞTIM"

HAYALİ NEYDİ? Hayalim insanları mutlu edecek, kazandıracak ve en kolay şartlarda ve minimum bütçelerle sahip olabilecekleri güvenilir konutlar inşa etmekti.
15 BİN KONUT Yaptığımız işler hedeflerimizi gerçekleştirmek için çok önemliydi, bu yolda var gücümle çalıştım. Sonuçta 27 yılda 60 bin kişiyi ev sahibi yaptık. Toplam 1 milyon 500 bin metrekare alana 15 bin konut inşa ettik, 24 projeyi hayata geçirdik.

HAYALLERİ GERÇEKLEŞTİRME REHBERİ

"Hayaller değerlidir. Bizi ileriye doğru yönlendirip enerji verir ve bize coşku katarlar. Herkesin bir hayali olmalı. Peki, takip etmek istediğiniz bir düşünüz olup olmadığından emin değilseniz ne olur? Kabul edelim ki birçok insan hayal etmek için cesaretlendirilmedi. Birçok kişinin hayalleri var ama umutlarını yitirip bir kenara bırakıyorlar."

Senin hayalin ne? Hayatın boyunca hayal kuracak mısın? Bunu istediğinden eminim? Eminim, yaparsın. Ama aslında gerçekten de yapacak mısın? Kendine ne kadar şans verirdin? Beşte bir mi? Yüzde bir mi? Milyonda bir mi? Şansının yeterince iyi olup olmadığını ya da hayalinin tam olarak sürüp sürmeyeceğini nasıl söyleyebilirsin? Bu sınavı vermeye hazır mısın? Tanıdığım pek çok insanın bir hayali var. Aslında yüzlerce insana hayallerini sordum. Bazıları seve seve detaylıca ve hevesle anlattı ama diğerleri hiç konuşmak istemedi. Aslına bakarsanız yüksek sesle dile getirmeye utandılar. Bu insanlar hayallerini hiç denemedi. Başka insanların kendilerine gülüp gülmeyeceklerini bilmiyorlar. Hedeflerinin çok yüksek ya da çok mu düşük olduğundan emin değiller. Hayallerine gerçekten ulaşıp ulaşamayacaklarını ya da başarısız olup olmayacaklarını bilmiyorlar.

Çoğu insanın hayallerini nasıl gerçekleştirileceğine dair hiçbir fikri yok. Sahip oldukları tek şey, bir gün yapmak istedikleri ya da olmak istedikleri üzerine belirsiz bir kavramdan ibaret. Ama buradan oraya nasıl gidileceğini bilmiyorlar. Eğer bu sizi tarif ediyorsa, gerçekten bir umut olduğunu bildiğiniz için memnun olmalısınız.

SINAVA GİRMEDEN ÖNCE CEVAPLARI ÖĞRENİN

Okuldayken, sınavlardan önce hatırlatma yapan ve "Şimdi dikkat et, çünkü bu kısım testte olacak" diyen bir öğretmen hatırlıyor musunuz? Ben hatırlıyorum. Öğrencilerinin başarılı olmasını isteyen cesaret verici öğretmenler her zaman böyle şeyler yapar. Sınava hazırlanmamız için yol gösterirler, sonra sınav yaparlar ve bizi başarıya ulaştırırlar.

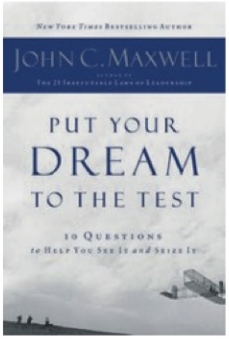
Benim arzum, sizi teşvik eden öğretmenlerden biri gibi olmak. Sizi hayallerinizi sınamak için hazırlamak istiyorum, böylece bunu gerçekten başarabilirsiniz. Peki, nasıl? Kendinize sormanız gereken doğru soruları biliyorsanız ve bu soruları olumlu bir şekilde cevaplayabiliyorsanız, hayallerinize ulaşmanız için mükemmel bir şansa sahip olacağınıza inanıyorum. Olumlu cevaplayabileceğiniz daha fazla soru, başarı olasılığını artıyor!

BİR HAYALİN DOĞRU VE YANLIŞ YÜZÜ

Yaklaşık 40 yıldır başarılı insanlar üzerinde çalışıyorum. Büyük hayaller yaşayan yüzlerce yüksek profilli insan tanıyorum. Ben de kendi hayallerimin bazısına ulaştım. Çalışmalarım sırasında fark ettiğim şey şu ki birçok insan hayaller hakkında yanlış fikirlere sahip. Gelin insanların hayallerinde aradıkları şeylerin çoğuna bir göz atalım:

- Hayal kurmak - mevcut işten rahatsızlıklar
- Limitsiz hayaller - Gerçekte hiçbir stratejisi veya temeli olmayan vahşi fikirler
- Kötü düşler - Korku ve felç doğuran endişeler
- İdealist düşler - Eğer siz sorumlu olsaydınız dünyanın nasıl olacağı
- Vekaleten hayaller - Hayaller başkalarıyla yaşadı
- Romantik düşler - Bazı kişilerin sizi mutlu edeceği inancı
- Kariyer düşleri - Kariyer başarısının sizi mutlu edeceği inancı
- Hedef düşler - Bir pozisyonun, unvanın veya ödülün sizi mutlu edeceği inancı
- Materyal düşler - Zenginlik ya da mülklerin sizi mutlu edeceği inancı

Bunlar iyi rüyalar değilse - bir kişinin hayatına layık olanlar geçerli - o zaman ne?
İşte bu, sınava sunulabilecek ve geçecek bir rüya tanımı: Bir hayal, zihninizi, irademizi ve duygularınızı harekete geçiren, bunu başarmak için elinizden geleni yapacağınız her şeyi güçlendiren geleceğin ilham verici bir resmidir. İzlemeye değer bir hayal, bir kişinin amacının ve potansiyelinin bir resmi ve planıdır. Ya da arkadaşım Sharon Hull'un dediği gibi: "Bir rüya, bir insanın ruhuna dikilmiş bir ihtimalin tohumudur ve bu da onu amacının gerçekleştirilmesine yönelik eşsiz bir yol izlemeye çağırır."



AKLINDAN NELER GEÇİYOR?

Hayaller değerlidir. Bizi ileriye doğru yönlendirip enerji verir ve bize coşku katarlar. Herkesin bir hayali olmalı. Peki, takip etmek istediğiniz bir düşünüz olup olmadığından emin değilseniz ne olur? Kabul edelim ki birçok insan hayal etmek için cesaretlendirilmedi. Birçok kişinin hayalleri var ama umutlarını yitirip bir kenara bırakıyorlar.
İyi haberlerin olduğunu bilmenizi istiyorum. Hayallerinizi bulabilir veya tekrar yakalayabilirsiniz. İsterse çok büyük hayal olsun... Ama illa peşinden koşmanız için hayallerinizin çok büyük olmasına gerek yok. Oyuncu Josie Bisset'in de söylediği gibi, "Hayaller çok büyük bir boyut kazanır, böylece onlara dönüşebiliriz."
Umudunuzu yitirmişseniz, hayalinizdeki görüşü kaybettiyseniz veya hayal kurmaya ve çalıştığınıza inandığınız bir şeyle asla bağlantı kurmamışsanız, belki de insanların rüyasını tanımlamakta güçlük çekmelerine neden olan en yaygın beş neden hakkında bilgi edinmenize yardımcı olabilirsiniz:

5 SORUN

İnsanların hayallerini belirlerken neden sorun yaşadıklarının ortak nedenlerini şöyle sıralayabiliriz:
1. Bazı insanlar başkaları tarafından hayal kurmaktan vazgeçer. Birçok kişi hayallerini çaldırdı. Dünya düş ve fikir katilleriyle dolu.
2. Bazı insanlar geçmiş hayal kırıklıkları ve acılar yüzünden engelleniyor. Hayal kırıklığı, beklenti ve gerçeklik arasındaki boşluktur. Hepimiz bu boşlukla karşılaşmışızdır. Bir şeyler ters gittiğinde, "Bunu bir daha asla yapmayacağım" deriz. Özellikle de hayallerimize gelince! Başarısızlık, başarıya ulaşmak için ödemek zorunda olduğumuz bedeldir.
3. Bazı insanlar ortalama bir yaşam konusunda alışkanlık kazanır. Köşe yazarı Maureen Dowd şöyle diyor: "Hak ettiğinizden daha azına indiğiniz an, daha azını alırsınız." Düşler insanları esnetir, ortalamanın ötesine geçirir. Bir hayale ve vasatlığa aynı anda ulaşamazsınız. İkisi bir arada olmaz.
4. Bazı insanlar hayallerini sürdürmek için gereken güvenden yoksundur. Mizah yazarı Erma Bombeck, "Hayalleri bir başkasına göstermek çok cesaret ister" der. Bir düşten bahsetmek ve hatta bunu takip etmek her şeyden önce kendine güven gerektirir. Ve bazen güven, o rüyaları hayal eden ve takip etmeyen insanları birbirinden ayırır.
5. Bazı insanlar hayal kurmak için hayal gücünden yoksundur. İnsanlar hayallerini nasıl keşfeder? Hayal ederek! Bu çok basit görünebilir, ancak başlangıç noktası budur. Hayal gücü, hayali hayata geçiren bir topraktır.

HAYALLERİNİ TEST ETMEYE HAZIR MISIN?

Takip etmeye değer bir hayaliniz var. Peki, şimdi ne olacak? Başarma yüzdeniz nedir?
Bu bizi şu sorulara getirir:

- **Mülkiyet Sorusu:** Hayalim gerçekten hayalim mi?
- **Açıklık Sorusu:** Rüyalarımı açıkça görüyor muyum?
- **Gerçeklik Sorusu:** Rüyama ulaşmak için kontrolümdeki faktörlere bağlı mıyım?
- **Yol Sorusu:** Rüyama ulaşmak için bir stratejim var mı?
- **İnsanlar Sorusu:** Hayalimi gerçekleştirmem için gereken insanları dahil ettim mi?
- **Maliyet Sorusu:** Rüyamın bedelini ödemeye razı mıyım?
- **Azim Soru:** Rüyama daha yakın mıyım?
- **Yerine Getirilme Sorusu:** Hayalimdeki çalışma tatmin mi getiriyor?
- **Önem Sorusu:** Rüyalarım başkalarına yarar sağlıyor mu?

Her soruyu gerçekten araştırırsanız, kendinizi dürüstçe inceleyip hepsine evet cevabı verdiğinizde hayalinizdeki başarı oranının çok iyi olduğuna inanıyorum. Herkesin değerli bir rüyayı hayal etme potansiyeline sahip olduğunu ve çoğunun bunu başarma kabiliyetine sahip olduğunu düşünüyorum. Rüya testi sorularına cevabınız evet ise, hayalinizdeki görüntünün ne kadar büyük ya da ne kadar korkunç göründüğü önemli değil.
Komedi yazarı Robert Orben, "Her zaman bu dünyada yalnızca iki çeşit insan olduğunu hatırlayın: Realistler ve hayalperestler. Gerçekçiler nereye gittiklerini biliyor. Hayalperestler zaten oradaydı."
Rüyalarınızı tanımladıysanız, bunu sınava koymaya ve peşinden koşmaya başlamaya hazırsınız.

SES TEKNOLOJİLERİ İLE

UÇTAN UCA

MÜŞTERİ MUTLULUĞU

SESTEK

nef | kandilli

LUXURY LIVING

İstanbul'un en özel noktalarından Kandilli'de,
her gün mavi ve yeşile uyanacağınız bir yaşam sizi bekliyor.
Tanışmak için bekliyoruz.

444 9 633 | nefkandilli.com.tr